ARTUR SILVESTRI

EFECTUL „THALES DIN MILET”

Eseu despre manipulatorii de bani

CARPATHIA PRESS - 2004

ISBN 973-86084-8-1

Cele mal multe din aceste dizertații au apărut, mal întîi, în 2003 şi *2004, în CASA LUX* şi *CASA DE VACANȚĂ, fără a căror îngădulnță această carte nu ar fl devenlt posibilă.*

Mulți şi, din păcate, chiar majoritatea, nu gîndesc că ar putea obține cîştiguri estimate şi controlate şi ignoră (ori dispreţuiesc) astfel de socoteli dar, evident, greşesc. Sînt oameni care, cum se zice, stau pe averi şi sfîrşesc în mizerie ca Hagi-Tudose şi nu gîndesc nici măcar o clipă cum ar putea să fructifice ceea ce le-a dat Dumnezeu. Cu un simplu gest, făcut la timp, ar fi putut deveni dacă nu de-a dreptul bogați, măcar înlesniți. Am socotit că ar trebui să le arăt ce ar fi mai bine să facă, uşurînd o viață adeseori neînțeleasă în valorile ei ce contează cu adevărat. Căci „bogăția” înseamnează, de fapt, chibzuință, prudență şi chiar înțelepciune, obligînd la o vedere mai largă decît în imediatul nedesluşit. Sînt, bineînțeles şi cazuri fericite ori pur şi simplu unicate de plasament cînd valorile cresc exploziv în doar cîteva luni din motive ce reies din hazard şi nu se pot anticipa; dar această ipoteză este, adeseori, teorie pură şi nu se „pune la socoteală”. Marele cîştig este, de fapt, tot atît de improbabil ca şi în jocul la loterie. Rămîn calculele atente, dezvoltate intuitiv unde reacția la ocazie şi promptitudinea sînt capitale, ca şi îndrăzneala în a trece la acțiune rapid, formulînd soluții cutezătoare şi încercînd a le aplica.

Cu toate acestea, pe o piață imobiliară cu inevitabile mecanisme bursiere apar jucători ce le ignoră însă doresc să cîştige „la noroc”, operînd după zvonuri şi legende ce încurcă totul adeseori iremediabil şi fără sens.

Eroarea, totuşi, se poate corecta şi mi-am propus aceasta în eseurile narative care urmează. Ele au un rost pedagogic şi aş fi mulțumit dacă, urmărite cu luare-aminte, vor fi modificat ceva.

Concepția acestei ediții aparține autorului Tehnoredactare: *Dlana Sulcă*

Tipar: Evenimentul Românesc - Tipogrup Press

„CELE DOUĂ ROMÂNII”

Prezenta colecție de dizertații conține exerciții de investiție şi plasament imobiliar, făcînd, pe înțeles şi în formă atrăgătoare, variante de a cîştiga şi a „plasa”, cu scop de a cîştiga din nou. Îndeobşte, cînd se solicită astfel de studii de plasament, calculația este severă, diversificată şi aridă, dar socotind acestea prea

de tot abstracte şi „tehnice”, am păstrat aici numai concluziile şi imaginea generică a mediului unde se operează.

Prognoza este, la drept vorbind, esențială. Odinioară, Thales din Milet se îmbogățise închiriind toate teascurile de untdelemn căci anticipase o recoltă fenomenală de măslini şi „se mişcase” repede şi hotărît „lichidînd concurența”. Aceasta nu-i doar înțelepciune ci şi o atitudine pragmatică, realistă şi privire atentă ce dă capacitatea de previziune, esențială la drept vorbind.

Dar, de fapt, aproape oricine ar putea proceda în acest fel, căci, într-o țară de proprietari unde averea se concentrează, în mod paradoxal, în imobiliar şi funciar, şansa cîştigului devine cu precădere o consecință a jocului abil la bursa de proprietăți. În alte părți, unde societatea este mai aşezată şi obiectivele diferite decît cele de aici, această concentrare lipseşte, de fapt, apărînd un gen de diversitate ce ar fi putut să existe şi la români dar, din păcate, n-a fost să fie. Aici jocul la bursă, investiția în acțiuni ce „capitalizează”, de fapt, întreprinderile şi le întăresc sînt extravaganțe ce se întîmpină cu privire bănuielnică şi se disprețuiesc prin ne-înțelegere. Şi totuşi, pe la începutul lui 1990, cînd încă nu se instalase ciclul rău ce persistă, o „altă Românie” ar fi putut apărea, deşi nu prin „revoluție” ci prin „evoluție”. De fapt, în doar cîteva luni ar fi putut exista aici o Bursă de valori, acțiuni de întreprindere şi bani ce întăreau producția şi nu o slăbeau, propagandistic, prin „restituire” de „participație” ce a crescut inflația, mărind consumul absurd şi infantil şi, deci, „jucători” de bursă, acționari, de fapt, personagii atente la plasament de economii acolo unde merită şi aduce profit. În locul acestei Românii de evoluție se născu o „Românie de averi imobiliare” neînțelese, rezultate din cumpărare de locuință la un preț de nimic şi restituire de teren agricol ce deveni, în cele din urmă, inutil şi rămase pîrloagă. Nimic nu stimulă aici doctrina muncii, realismul cîştigului prin efort şi, în ultimă analiză, valoarea averii dobîndite, nu primite fără rost. În această Românie, omul înaintează azi adeseori năuc, încrezător în legende şi zvonuri aiuritoare, visînd fără un sens mai înalt la o bogăție ce ar veni din întîmplare şi învîrteală, ce nu fac decît să îngroaşe ceața vieții sociale unde, deşi la îndemînă prin valorile „de ieri”, socotite prea tradiționale spre a mai conta, soluțiile par imposibile.

Dar aproape ca întotdeauna în istorie, acestea există dar nu se observă decît rar şi cu surprindere: a întrebuința mintea ce avem nu pentru ciupeala dezgustătoare ci spre a găsi căi îndrăznețe să ieşim din necaz; a trece la fapte cu socotință, calm şi onoare; a trăi pentru a lăsa o urmă cît de neînsemnată pe pămînt, în singura viață ce ni s-a dat.

BOGAȚII OAMENI SĂRACI

Pe la începutul anilor '90, apăru un fel de frison colectiv ce se impuse repede însoțit şi de spaima întoarcerii moşierilor, a boierimii şi a „burghejilor”, de bună seamă „răi” şi rapaci.

Această lume înfăţişată cu ceva satanic se întoarse, la drept vorbind, spre „a-şi lua înapoi" ceea ce socotea că i se sustrăsese odinioară într-un chip silit şi nedrept istoriceşte dar în realitatea încețoşată ce definea România din jurul anului 2000 nu se observă cu acuitate şi nu aduse prea de tot vădite modificări sociale, răsturnînd catastrofic rînduieli ce se aşezau. La drept vorbind, „foştii" - cîți „primiră", de fapt, ceea ce ar fi dorit, căci destui aşa-zişi „foşti" se dovediră doar impostori şi falsificatori isteți - aduseră averea doar o clipă în actual spre a o vinde, într-un procent uimitor de ridicat - „noilor" impuşi în deceniul straniu, ce primiră astfel nu doar sanctuar şi „bine-cuvîntare" ci şi un soi de legitimitate de clasă ce se reproduce istoriceşte prin descendență de metodă şi acumulări iar nu „de sînge". Acest proces de transfer produs îndeobşte pe tăcute nu cuprinse toți „vechii" şi, bineînțeles, toți „noii" ci doar fracțiunea dinamică şi abilă, aptă să se descurce convenabil şi să „rezolve" teme diverse în interval mic.

Căci, în materie de „redobândiri", mentalitățile sunt încă suficient de diferențiate deşi imaginea comună arată o mulțime lacomă şi nerăbdătoare, adeseori fără nici o legătură cu „moştenitul", tocmind avocați venali „de la Bucureşti" spre a le obține „casa strămoşilor" ce se va vinde deîndată ce se va putea, trimițându-se banii vânzării „în America". Totuşi, nu aceasta este atitudinea generală şi, în nu prea puține situații, aflăm, în aceste spețe, personagii dezorientate, a căror conduită se explică greu sau deloc.

Spiritul aristocratic, superior şi flămând

Contrar unei impresii ce s-a întărit sub forma unui soi de axiomă, nu toți cei ce ar fi avut ceva de redobândit au cerut „reparații" şi deschiseră interminabile procese. Ba, mai mult chiar, voi zice, cu o butadă, că sunt destui cei care au cerut deşi nu aveau ce să ceară şi, în cele din urmă, au şi primit, se ştie în ce condițiuni. Fapt este că inerția şi nepriceperea şi un fel de reticență amestecată cu sentimentul inutilității în absolut au împiedicat câteodată personagii cu genealogie şi „drepturi" să emită vreo pretenție şi, în cele din urmă, totul s-a pierdut prin prescriere.

Prin 1998, o doamnă ce se trăgea dintr-o familie ieşeană cu notorietate mi-a recomandat pe nişte rude „mai de departe", odinioară proprietari de moşie şi păduri şi chiar ai unui conac ce se descria atrăgător. O fotografie a edificiului - ce impresiona, în documentul de pe la 1930, prin ținută, întindere şi simetrie - mi-a fost arătată ca exemplu, spre a se înțelege, în palpabil, ce valori stăteau la îndemâna acelor rubedenii. Bineînțeles că mi-am făcut, pentru uz propriu, o imagine de prețuri posibile azi şi, la drept vorbind, se putea obține, cu un efort şi pricepere, o sumă frumuşică. Vreo treizeci de hectare de pădure pe lângă Vaslui, la minim 1.500 de dolari americani hectarul (în total, deci, vreo 45.000) şi pe deasupra micul domeniu rural, ce s-ar fi putut vinde cu măcar 30.000 de dolari, făceau 75.000 - 80.000 în total, ceea ce poate nu impresionează pe unii, dar înseamnă, azi, vreo două miliarde şi jumătate, ceea ce nu-i de ici, de colo.

Din păcate, rubedeniile nu s-au manifestat inteligent şi lăsară totul în seama întâmplării, pretextând că nu sînt bani pentru procese şi nici energie suficientă pentru efortul „de a se bate cu autoritățile". Inutil să spun că, în stilul caracteristic lumii româneşti post-fanariote, s-ar fi găsit destui avocați din fauna ce mişună în spatele uşilor închise care, cu spirit galanton, ar fi preluat „cauza" în contra unui procent simțitor achitat „la urmă" şi „la vânzare", de obicei 15-30% din cât se obține.

Iată, dar, o mică avere risipită, ce se putea pune, în cele din urmă, în mâinile celor ce aveau îndreptățire şi care, din nepăsare, „boierie" rău înțeleasă şi chiar un fel de scârbă pentru „afacerişti", se treziră cu vreo 80.000 USD mai puțin. Oameni neînlesniți, trăind cu demnitate în semi-sărăcie din pensia de profesor universitar, „rubedeniile" ar fi putut să aibă, prin vânzarea de păduri şi conace, atât cât să le îngăduie o proprietate sau două care, prin închiriere, aduceau măcar 5-600 USD lunar, adică vreo douăzeci de milioane, de cinci ori peste pensia celebrului domn.

Alte situații sunt încă şi mai dramatice şi intră sub incidența unui gen de nenoroc istoric. O familie scăpătată ce se trăgea din nişte boieri olteni „de plai", având - consanguin vorbind - şi legături probabile şi, deci, şi drepturi, nici nu s-a sinchisit măcar de ocazia de a i se restitui măcar o moşioară - două dacă nu chiar un conac sau o culă şi a tratat întreaga problemă cu o detaşare completamente de neînțeles. De prin '91 încoace, de cînd s-a pus în mişcare restituirea de terenuri agricole, pe când alții tremurau de emoție că vor înzestra consistent zece generații de azi înainte prin redobândirea de imobile, cei patru-cinci moştenitori în viață nu gândiră nici măcar o fracțiune de secundă că ar putea să acționeze altfel decât... stând cu mâinile în sân. Inaptitudinea de a se organiza, comunicând pragmatic şi direct, ca şi o neîncredere în ideea măcar că ar putea să fie adevărată această noțiune cu un grad oarecare de abstracție, dacă nu chiar şi o anumită indolență ce caracterizează mica burghezie intelectuală, se combinară în proporții inefabile şi aduseră un definitiv statu-quo ce însemnă pierderi totale şi, poate, nemeritate.

Oricum ar fi fost, chiar şi operațiunea „tehnică" ar fi prezentat complicații poate insurmontabile căci atât genealogia prin document (însemnând acte de familie, „certificate" de naştere, de nuntă şi de deces, ca şi, într-un cuvânt, arborele genealogic) cât şi bibliografia de proprietăți, însemnând arhiva de avere, nu se mai găseau în totalitate ci doar câte o terfeloagă cu marginile roase de şoareci şi timp.

Iresponsabilitatea se dovedi maximă şi, de fapt, se explică prin ideea că memoria de familie se estompase complet, ajungîndu-se până chiar la ideea de generație spontanee. Astfel încât, în absența vreunui reper de drepturi potențiale, este cu neputință a se spune cât s-a pierdut. Ori, mai bine zis, ştim cu precizie: s-a pierdut tot, risipindu-se ca un nor de praf în vînt.

Fiul risipitor şi visător

Îndeobşte, spiritul risipitor reprezintă o pură abstracţiune şi un concept ce decurge, de fapt, din nepăsare şi inerţie, când nu-i spirit boem ori pur şi simplu „nepractic”, de om ce este dotat, cum se zice, cu două mâini stângi. Un personagiu ce se remarcă la o cât de repede privire, ce provine dintr-o „viţă veche” şi cu o ramificaţie „atât de sus” că nici măcar nu aş cuteza s-o evoc altfel decât sotto voce, primise înapoi - prin 1996 - apartamentul ce locuia, acum drept chiriaş, în casa ce i se naţionalizase familiei, în 1950. Cum Legea 112 este îndeajuns de permeabilă şi îngăduia repezi dezvoltări pentru cine ştie să se organizeze coerent şi abil, s-ar zice că omului i se restituise, în mod indirect, întreaga vilă -o frumuseţe „de o anumită vârstă” - dacă, bineînţeles, s-ar fi mişcat accelerat şi cu socoteală. Căci, de fapt, ce trebuia făcut? Nimic altceva decât o simplă acţiune judecătorească „în constatare”, solicitând să se ia la cunoştinţă şi să se notifice că, per a contrario cu dispoziţia legiuitorului, restituirea s-a făcut „parţial” şi nu pentru „întreaga unitate locativă” naţionalizată iniţial. Căci, deşi puţini ştiu şi chiar şi mai puţini aplică, „Legea chiriaşilor” (poreclă dată, în mod greşit, de unii activişti gălăgioşi) conţine câteva iscusite întorsături de frază ce deschid căi accesibile foştilor proprietari norocoşi, ce nu au părăsit casa străbunilor şi au plătit chiria constant, pînă „la zi”. Fapt este că personagiul cu privire visătoare, blond teutonic şi ţinută milităros-molatecă asemănătoare ca două picături de apă cu aceea a regalului său tată natural, nu adoptă aceste soluţii ci, sfătuit de prietenii de canastă, începu interminabile procese ce îl costară ceva bani şi se terminară destul de târziu, când vila interbelică nu mai era o raritate atât de căutată spre a deveni şi scumpă. Când, în sfârşit, proprietatea se restituise „pe hârtie”, se observă deodată că un mic apartament era deja cumpărat de o pereche între două vârste, foştii chiriaşi, că alţi foşti chiriaşi, oameni vârstnici şi suferinzi, nu ar merita să fie aruncaţi, fără milă, în stradă iar alte două grupuri - „foşti chiriaşi”, de bună seamă - sunt atât de simpatizate de redobânditor încât „nu se pune problema” să se gândească la evacuarea lor, deocamdată.

Această situaţie apăru, de fapt, abia către 2001, cam după vreo patru ani de la data când, cu ceva mai multă atenţie, blondul teutonic ar fi putut redobândi „tot”. Dincolo de abstractul cifric, „patru ani” înseamnează nu doar o altă valoare „de piaţă” (mai mică, în fond, căci „imobile de prestigiu” răsar azi în numeroase anunţuri de mică publicitate) ci şi alţi bani câştigaţi dacă, tocmind bine preţul, „fiul risipitor” ar fi vândut mai demult, de fapt cînd trebuia şi nu cînd „se nimeri”. Un mic calcul arată, din păcate, ce s-a pierdut, când s-a pierdut, în ultimă analiză, sorocul. În fapt, vânzarea se putea face, prin 1999, cu un aranjament dificil dar nu de neimaginat unde „redobânditorul” se asocia provizoriu cu foştii chiriaşi, locuitori încă în imobil, împărţind pentru fiecare suma ce căzuse la învoială. Tânărul cuplu - care acum s-a instalat mai bine şi a cheltuit,

zugrăvindu-şi micul apartament şi dotându-l cu alimentaţie de gaze naturale - ar fi primit bucuros atunci 10-12.000 de USD ca să se împroprietărească în altă parte. Familia de bătrâni scăpătaţi (domnul fiind fost ministru, cere şi azi, ca şi, probabil, acum patru ani, un apartament de 15.000 USD; prietenii - chiriaşi s-ar fi mulţumit, cred, cu câte 15-18.000 USD de familie, deci în total până în 60-65.000, hai să zicem 70.000 USD. Dar redobânditorul putea obţine atunci mai degrabă către 250.000 de dolari şi, împărţind, ar fi rămas cu 180.000, sumă foarte interesantă şi instrument sigur în a nu se pierde prea uşor un câştig venit din cer. În astfel de situaţii, plasamentul imobiliar depindea, evident, de personaj, dar oricât de visător şi cu capul în nori ar fi acesta, măcar două mişcări ar fi fost obligatoriu să se facă. Întâi, bineînţeles, o locuinţă, ce s-ar fi obţinut - fără chinuri şi prea de tot mare cheltuială - cu vreo 45-50.000 de dolari, sub forma unui apartament nu de patru camere superelegante (precum aici) căci nu slujesc practic la nimic în viaţa unui burlac sexagenar dezordonat şi boem, ci de două-trei încăperi spaţioase în vilă şi arie rezidenţială. Rămân pe puţin 125.000 $. Un mic apartament de trei camere pe Bd. Titulescu (pe atunci - la 25.000 $) cu o chirie modestă de 200 lunar, adică aproape şapte milioane, ar face viaţa ceva mai frumoasă oricui şi, deci, şi blondului teutonic. Rămân 100.000 dolari americani dar, de aci încolo începe insondabilul personalităţii. Cum s-ar putea înmulţi aceştia, ca talantul îngropat în pămînt?

Variantele ar fi, de fapt, prea de tot numeroase şi se conduc de obicei după mod de viaţă, mentalitate şi obiective definite în timp. Bineînţeles că la îndemînă ar fi - şi adeseori apare - soluţia depozitului de la bancă şi a rentei din dobînzi deşi sînt destui cei care, mai informaţi decît alţii, ştiu că, în România indecisă, dobînzile scad şi cresc fără a se anticipa de către ne-iniţiat iar „băncile de azi" au, în ciuda propagandei, un grad de insecuritate semnalat încă, în memoria subconştientă, de băncile de ieri, astăzi dispărute ca Atlantida sub mări. Totuşi, dacă nu este „bancă" este „plasament" în averea imobiliară aflată la îndemînă. Şi aici sînt variante şi nici o soluţie completamente sigură pe un termen mai lung decît cîţiva ani. Dar cîteva principii trebuie cunoscute şi însuşite. Întîi de toate, nu se pun toate ouăle într-un coş, deci, tra-ducînd, cît mai multe proprietăţi dacă „încap" în suma „de plasat". Apoi, cît mai multe „tipuri" de ouă; ce ar însemna aceasta, aşadar? Dacă există bani pentru a se cumpăra patru apartamente în cartierul Pantelimon, se va cumpăra doar unul iar restul se plasează în alt gen de proprietate, pentru altă „clientelă", la alte „valori" şi în alte „locuri". Astfel, fluctuaţiile „bursiere" (căci, bineînţeles, şi imobiliarul are caracterul lui de „bursă informală") vor afecta mai puţin totalitatea investiţiei. De bună seamă, dacă plasatorul este cutezător (şi chiar harnic şi priceput) sînt recomandabile soluţii cu participaţie (asocieri, hotelerie mică, pensiuni, agroturism minor sau mediu, restaurant de grade diferite etc.) însă, de obicei, acestea se privesc cu teamă drept „afaceri", deci mişcări primejdioase şi cu grad de risc, iar renta se preferă.

Falsa casă de raport

Prin vara lui 1999, înainte de vacanțe, se prezentă la mine un medic celebru şi, deci, înlesnit, ce îşi redobândise mai multe „proprietăți" între care una necomun de interesantă pe care începu să o descrie în mod tacticos şi sistematic. Ştiam, de fapt, despre ce era vorba căci „hotelaşul" cu restaurant de pe coasta Cumpătului din Sinaia avea o oarecare notorietate, măcar în rândul intelectualilor ce se retrăgeau, în „Vechiul Regim", să creeze „la munte". Dar „redobân-ditorul" înfățişa speța cu o emoție gâtuită şi o dramatiza, prefăcând-o într-un „caz" straniu şi chinuitor. La drept vorbind, situația nu era disperată defel, ba chiar s-ar fi putut desluşi cu oarecare uşurință dacă ar fi existat o vedere lucidă şi optică pragmatică. Pe scurt, omul, împreună cu o bunică octogenară şi un unchi matusalemic, obținuseră „proprietatea pe hârtie", bineînțeles în instanță, dar, spre a se putea ceda, cum se zice, „posesia", ar mai fi trebuit achitată o sumă ce reprezenta „reparații şi îmbunătățiri" documentate de folositor (o companie de turism locală, „de stat") şi, probabil, justificate. Întrucât sentința conținea această condiție şi „rămăsese definitivă" nu mai rămânea altceva de făcut decât să se plătească „obligația" şi punctum. Dar ceea ce părea clar ca lumina zilei, îi apărea doctorului înlesnit un mecanism de o complicație echivalentă cu teoria relativității iar gândul lui obsedant se rezuma la ideea de a se vinde „cuiva" obiectivul „în această fază", cu „folositori cu tot", iar cumpărătorul „să se spele pe cap" cu folositorul şi să-i plătească acestuia ceea ce era de plătit.

Schemă nu imposibilă însă, psihologiceşte vorbind, cu greu de înțeles mai cu seamă că soluția simplă era, de altfel, la îndemână şi destul de practică. În ultimă analiză, nu trebuia decât ca un cumpărător decis să „avanseze", în forma unei promisiuni de cumpărare (act autentic!) exact suma - nu prea mare, totuşi cam o sută nouăzeci de milioane - ce obliga la plată, să se achite aceasta de către „redobânditor", şi apoi „proprietatea" rămasă, şi „curată" şi „în posesie", s-ar fi vândut după vreo câteva săptămâni, în totalitate şi cu toți banii încasați. Această explicație, cred că elementară, îi creasе doctorului tacticos o stare de surescitare ce nu am înțeles nici până în ziua de azi şi aduse, în foarte scurt, un refuz net şi vehement. Omul nici nu concepea acest aranjament şi rămase hotărât să vândă când se va găsi „partenerul care să-l scutească de orice bătaie de cap".

În cele din urmă, ne despărțirăm cordial căci interlocutorul meu îmi comunicase, la o vreme, că se grăbeşte, avînd o întîlnire planificată anterior. Mergea să viziteze o proprietate, „redobândită" şi ea, în Bucureşti (cred că prin împrejurimile bulevardului Dacia) unde „avea de încasat chiria de la chiriaşi". Situația îmi apărea drept insolită şi de aceea cerui câteva detalii, ce se comunicară foarte sumar, „pe plecate" şi între două uşi. Pe scurt, cu vreo doi ani în urmă aceiaşi echipă „redobândise" un bloculeț cu două niveluri locuit de câteva familii ce îşi manifestaseră, în mod neobişnuit, bucuria față de

„proprietarul” venit să le anunțe vestea cea rea. De fapt, oamenii erau foarte cooperanți şi se gândiseră că acesta ori altcineva - de regulă, miticul „om cu bani” - îi vor obliga să-şi ia hamul şi praştia, propunându-le mici sume despăgubitoare ori, cum se şi practică, vreo proprietate micuță prin cine ştie ce cartier. Dar întrucât socoteala de acasă nu prea se potriveşte cu aceea din târg, refuzul doctorului „afacerist” îi lăsă cu gura căscată. Acesta le impuse tuturor (de fapt, vreo şase familii) nişte contracte de închiriere pe cinci ani, stabilind şi chiria în cotele stabilite de Guvern, astfel că, în cele din urmă, rezultă cam vreo trei sute de mii de lei pe „unitate”. În total, nu mai mult de un milion opt sute lunar, adică un salariu oarecare, în acel an. În ciuda evidențelor, doctorul se împăuna cu inteligența lui în afaceri şi, la despărțire, mă întrebă, licărindu-i în privire o satisfacție secretă, dacă aş fi putut face „mai bine”.

Ce puteam să răspund? De fapt, întrega istorie are un aer de halucinație şi arată o psihologie neînțelegătoare de realități şi o atitudine de perdant tipic. Dacă exista bunăvoință la chiriaşii năpăstuiți de istoria recentă şi colaborare totală trebuia să se vândă totul rapid, cu vreo 120.000 de USD americani (inclusiv cheltuielile de „evacuare”) căci acesta era prețul „de urgență” al acelei epoci şi să se cumpere şase apartamente de câte două camere în cartierul Aviației. Dacă tot visa la „o casă de raport” cu încasare periodică de chirii, doctorul dibaci în afaceri ar fi putut să închirieze cu măcar 150 de dolari per capita şi un total net de 900 lunar, adică mai bine de 10.000 într-un an. Astăzi, cele şase apartamente s-ar fi vândut cu 180.000-200.000 de dolari americani plus cota de chirie colectată în acest interval, adică nu prea mult peste 50.000 de dolari, dublîndu-se cîştigul într-un interval uimitor de scurt. Însă, din câte am aflat, până astăzi omul încasează chirie „de pe Dacia”, mulțumit de „stabilitatea” afacerii iar astă-primăvară „hotelaşul” de la Sinaia încă nu-şi schimbase proprietarul, dar începuse să se degradeze.

Bogătaşa cu paltonul rupt

Cred că în primăvara lui 2003, mă oprise pe stradă o doamnă slăbuță şi îmbrăcată modest care îmi spuse că, aflând de la cineva că „mă pricep la case”, mi-ar pune o întrebare, aşa, „de curiozitate”. Era, de fapt, un personagiu ce părea scoborât din „Scrinul negru” de G. Călinescu, arătând nu doar un aer famelic ci şi o ținută de „scăpătat” unde intra maniera, modul de a vorbi şi chiar intonația, uşor cântată şi studiată. La drept vorbind, sunt convins că „în casă” vorbea franțuzeşte.

Privind-o mai atent, am şi recunoscut-o căci o văzusem de mai multe ori făcând mici servicii unor doamne mai vârstnice, care locuiau prin vecini şi aveau ezitări de a ieşi la cumpărături pe timp ploios sau excesiv de rece. Personagiul din „Scrinul negru” nu arăta astfel de prudențe şi adeseori transporta mai multe sacoşe pline ce se deşertau pe la cunoştințele de prin cartier, probabil şi

partenere de „cafeluță” şi, poate, mai pe vremuri, de o canastă sau de un pinnacle.

Încurajând-o să se destăinuie, aflai o istorie stupefiantă. Cu vreo doi ani înainte, personagiul din „Scrinul negru” redobândise o proprietate excelent situată chiar pe un bulevard din apropiere, foarte căutat şi cu „vad” bun pentru orice fel de întrebuințare, poate mai puțin pentru o reşedință căci zgomotul era, cel puțin la vreme de zi, aproape insuportabil. Cunoşteam „locul” pe care de altfel îl şi privisem în câteva rânduri, neînțelegând de ce o căsuță cu doar trei-patru camere alăturată unui teren de peste 600 de metri pătrați, ce se deschideau la strada circulată cu peste douăzeci de metri, putea să rămână atât de puțin atractivă pentru „investitorii” hulpavi, ce pot face pentru „un pont” şi moarte de om.

Misterul se dezlegase: casa avea desigur chiriaşi iar „redobânditorul” era, bineînțeles, personagiul din „Scrinul negru” aflat în fața mea. Rămâneau de văzut detaliile, de fapt capitale şi aici „personagiul” se manifestă retractil şi, în cele din urmă, închise conversația în ideea că, poate în viitor, vom mai schimba opinii pe acest subiect. De bună seamă, o altă conversație nu se mai produse şi nici până în ziua de azi nu se întâmplă nimic nou. Căsuța, înconjurată de atâta amar de teren, este la locul ei, cu „folositori” cu tot; personagiul din „Scrinul negru” alimentează şi azi pe prietenele de canastă, arătând în vreme de iarnă acelaşi palton cu petice discrete şi ghetele din piele maron cumpărate pe când era încă tânără, adică acum aproape patruzeci de ani. Şi de ce aceasta? Fiindcă în loc să se decidă să înainteze pragmatic, ascultând opinii şi cântărindu-le, ea emite doar cifre („patru sute de mii!”) şi nici o frază articulată de un cap şi o coadă. O „redobândire” este, de obicei, un ghem de descâlcit şi, în ultimă analiză, acesta nu se desface doar cu o emisiune de preț (complet nerealist, de fapt) şi fără nici o discuție în detaliu.

Probabil că şi peste zece ani, dacă o avea noroc, personagiul din „Scrinul negru” va privi, de la depărtare, tot atât de melancolic proprietatea „redobândită” ce nu-i este nici azi de nici un folos.

CLASA MUNCITOARE MERGE ÎN PARADIS DAR…FĂRĂ BANI

Către 1920 şi, mai tîrziu chiar, pînă aproape de 1940, apărură în Bucureşti numeroase „societăți pentru locuințe ieftine” care împroprietăriră prin credit şi, deci, cu plată rezultată din muncă şi salariu o categorie oareşicare, măcar în intenție muncitorimea şi negustorimea mai măruntă care, în cele din urmă, înțelese valoarea proprietății prin efort, chibzuință şi poate chiar „restrîngere” şi oarecari sacrificii. Acesta este, de altminteri, macanismul canonic în societățile aşezate dar, bineînțeles, nu şi la noi. Aici, o categorie de proprietari prin cadou, inaptă de a face corelație între muncă, bani şi avere şi incapabilă astăzi de a cîştiga constant ori altfel decît pentru supraviețuire, nu va contribui la modificări de situație economică de ansamblu decît doar prin consum cu limită şi simple permutații de proprietate

spre a se obține diferență ce se risipește la rîndul ei. Prin raport la „clasa salarială tradițională”, ce mișcă investiția socială prin participație (id est economie) aici intervine un gen de conservatism arareori depășit de inițiativă întîmplă-toare și decizie individuală care, din păcate, nu se dă exemplu, nu se încurajează și nu-i urmată de nici un proces avînd scop și continuitate.

Lumea „omului de nimic”

Cu doar cîteva luni înainte de începutul „Mileniului Trei”, se întîmplă să întîlnesc o cunoștință vagă, ce îmi fusese coleg de Școală generală, cîndva, cu peste treizeci de ani în urmă, într-un tîrgușor, fostă reședință de plasă din județul Vlașca. Omul devenise bacalaureat și urmase calea „școlilor post-liceale” într-un oraș ceva mai răsărit iar prin anii '70 ajunsese în București, angajîndu-se la o fabrică renumită unde se descurcase mai mult decît mulțumitor, de fapt „în spiritul timpului” ce creasе un gen de biografie canonică, semănînd ca două picături de apă la indivizi veniți din cele patru zări. Vremea de atunci, cînd „neo-orășeanul” răsucea, înbujorat de emoție, robinetul pentru apă de la bucătărie -în loc să scoată apa din puț cu ciutura - și asculta cu delicii zgomotul apei ce curgea din „water-closed”, mișcîndu-se prin odaia încălzită de slugi nevăzute ce îl scuteau de chinul de a sparge lemne cu toporul și de a ațîța focul cu sobă -ar fi trebuit să fie văzută paradisiac dar această atitudine nu apare. Astăzi, „neo-orășeanul” de ieri este „bucureșteanul recent” ce socotește aceste altădată binefaceri miraculoase drept normalul minimal, fără de care nici măcar în ruptul capului nu ar mai putea să-și conceapă viața cotidiană. Cine nu trăiește astfel, ca beneficiar ce plătește, nu ar fi, în accepțiunea acestui om nou, decît „element de preistorie”, „țăran” și „necioplit”, o prostime incapabilă de confortul de oraș. Deci, omul nou plătește dar spre a putea plăti îi sînt de trebuință bani și, bineînțeles, surse de unde se dobîndesc. Vaga mea cunoștință, ce mă întîlnise din întîm-plare și acum mă reținea privindu-mă cu simpatie, ținîndu-mă de un nasture de la haină spre a-și arăta respectul față de ceea ce socotea a fi „un om mare”, își cîștigase banii, pînă nu prea demult, din munca la întreprindere, de fapt un gigant ce dădea pîinea zilnică unui număr indefinit de personagii, hrănite întrucît se titularizaseră acolo și trebuiau întreținute. Acest gen de asistență, cu aer de filantropie organizată doctrinar, de sus în jos, se încheiase și, pînă la a se vinde ca să se „taie” și să se vîndă la fier-vechi, fabrica notorie stătea într-o semi-con-servare iar asistații de ieri ajunseseră doar figuranți cu buzunarele goale. Omul meu, de altminteri, era inclus în ceea ce denumea „șomaj tehnic”. Aceasta însemna că „nu face nimic” și „ia” (nu cîștigă!) doar „o parte din salariu”. În altă părți, unde personagii ca acesta se uită cu idolatrie căci „acolo se plătește bine”, cine ar fi în primejdie de a rămînea pe drumuri nu ar sta cu mîinile în sîn ci s-ar gîndi, dacă nu zi și noapte măcar cu o oarecare intensitate, la ieșirea din acest necaz. Aici, omul nostru „iese la o bere” cu cîte un vecin aflat în aceiași sitație și „joacă o tablă”, cînd nu are ceva indefinit de făcut, puțin și rar, ca să mai „cîștige”

ceva. Căci, totuşi, noţiunea de „cîştig" apare dar se traduce în mici învîrteli oareşicare, în cîte o „ciupeală" (aceasta este terminologia) constînd în reparaţii destul de necalificate la o ţeavă sau la vreo maşină Dacia, dacă există, de fapt, o oarecare pricepere şi nu chiar o lene abisală. Acesta este „tot cîştigul"? Ei, bine - nu. Mîndria „bucureşteanului recent" constă, la un procent uimitor de ridicat, în „a face afaceri", formulare ce se exprimă într-o formă şmecherească şi însoţită de un clipit, complice, din ochi, căci „afacerea" ar fi egală, în această accepţiune, cu o semi-înşelătorie unde, în mod expres, iese cineva păcălit. Şi, în fond, ce fel de „afaceri"? Bineînţeles „afaceri cu case". Căci fiind proprietar, prin îngăduinţa nesăbuită a unora ce au vîndut, aproape pe degeaba „apartamente de la stat" către chiriaşii uluiţi de norocul ce a căzut pe capul lor, fostul ţăran ajuns „bucureştean", „vinde şi cumpără", fenomen aproape generalizat. Cunoştinţa mea aproximativă şi anonimă (căci oricît m-aş fi străduit să-mi amintesc, din politeţe, numele n-aş fi izbutit) făcuse o astfel de afacere, descrisă cu încîntare „ca şi cum ar fi „spart banca" la un cazino din Las Vegas. Pe cînd „era la fabrică", pe vremuri adică, omul primise de la sindicat un „apartament cu patru camere în Militari" căci avînd „famelie mare" îi era necesar un spaţiu corespunzător. Cumpărată „în rate" în 1991 şi plătită pînă la Sfîntu' Aşteaptă cînd devalorizarea crea o echivalenţă rizibilă, „proprietatea" se vînduse la o vreme contra unei sume mărişoare (oricum, de vreo zece ori mai ridicată decît „făcuse" iniţial) de unde, cu doar jumătate, „afaceristul" îşi cumpărase un apartament de două camere în Pantelimon, suficient pentru el şi nevastă căci „copiii" sînt plecaţi demult în Spaţiul Schengen. Ideea de „a cîştiga atîţia bani" disponibili (cam peste zece mii de dolari) excită fenomenal pe salariatul aflat în şomaj tehnic. Drept pentru care îşi cumpără de îndată o maşină Dacia Supernova, nouă, telefon mobil pentru el şi nevastă, televizor şi „combină" (muzicală, evident!) frigider marca Bosch şi un număr indefinit de mărunţişuri, ce istoviră diferenţa ce rămase. De la el aflasem că o maşină de spălat „fără bule" nu face doi bani, concluzie de cunoscător. Cu toate acestea, un „ce" profit aduse această manevră imobiliară. Maşina nouă îşi consumase tinereţea şi îmbătrîni înainte de vreme făcînd cărăuşie de la ţară, căci omul se aproviziona săptămînal, de la „ăl bătrîn" din ogradă, cu roşii, ceapă, ardei şi cartofi iar, uneori, cu cîte o găină şi brînză cumpărată „din sat", totul pentru uz propriu. Iar apartamentul abia cumpărat ar trebui vîndut acum, spre a se obţine „o garsonieră plus diferenţa".

Acest gen de „afacerism" există, cunoaşte răspîndire azi şi se va menţine nu prea scurtă vreme, deşi este o simplă iluzie de consumator nesăbuit. Căci, în ultimă analiză, aceasta nu-i „afacere" şi nici „mişcare de piaţă imobiliară" ci doar un şir de permutări de proprietăţi cu scop de a se obţine un ban lichid prin restrîngere de spaţiu locuibil. „Cîştig" teoretic căci, dacă nu se pune în lucrare, suma ce se obţine se împrăştie de obicei fără a se explica raţional acest gen de consumism ce creează sărăcie treptată şi insidioasă. Dacă măcar cele două-trei

sute de milioane rămase după o astfel de „combinaţie” s-ar păstra, repartizate pe unităţi de timp, în vederea supravieţuirii pentru trei-patru ani, s-ar mai înţelege, din toate acestea, cîte ceva. Dar totul se risipeşte, în etape, şi va dispărea ca un nor de praf în vînt, cîndva. Şi de ce aceasta? Fiindcă lipseşte simţul averii („casa”) căpătată prin efort, muncă generatoare de bani şi chibzuinţă în vederea unui scop ce traduce o necesitate calculată. Odinioară, celui socotit şi harnic i se zicea, în societatea aşezată ce s-a distrus poate nu iremediabil, „om de ispravă”, arătîn-du-se astfel şi lăudîndu-se fapta ce rămîne; omului de azi ce obţinu totul pe nimic, i se potriveşte, de bună seamă, „nimicul”.

„Decît, într-un sat, fruntaş, mai bine-n oraş codaş”

Pe la începutul primăverii anului 2000, un june inteligent de la un ziar din Bucureşti îmi propuse o întrevedere ce ar fi urmat să publice sub forma unui interviu pe teme „ce inflamează creierii cititorilor”, precum ar fi „cu cît vor creşte preţurile”, „cît face un apartament în cutare şi cutare cartier” şi altă făină, de acest fel, măcinată a douăzecea oară. L-am primit fără entuziasm şi, fiindcă detest astfel de mici „prostioare” ce generează confuzie, începui un şir de divagaţii în maniera eseistică şi semi-profetică, pe care unii o admiră dar paralizează majoritatea, ce nu înţelege. Deodată, tînărul interviewer deveni atent şi intuind „materialul” şocant, încurajă dizertaţia îndreptînd-o spre o tematică americănească de felul „cum să trăieşti mai bine, schimbîndu-ţi viaţa”. La drept vorbind, „schimbarea” ar fi fost la îndemînă, aducînd, mai ales pentru „bucureşteanul recent”, nu doar altă viaţă ci şi, cu probabilitate, şi o altă poziţie socială. Soluţia se afla, în tot cazul, la îndemîna oricui gîndeşte cu capul lui şi cu un pragmatism minimal. În loc să continue o viaţă declasată la oraş, constînd în expediente, mediu „colectivist” ce creează o iritaţie continuă şi o instabilitate ce ruinează psihologia cît ar fi aceasta de solid construită, „bucureşteanul recent” ar fi putut vinde şi pleca, începînd o viaţă nouă. Căci la acea dată, un apartament „cutie de chibrituri” cu două încăperi într-un cartier rău cotat (dar nu Rahova ori Ferentari) se putea vinde, nu tîrziu, cu vreo 14.000 de dolari americani. Un hectar de teren bun spre a fi exploatat corespunzător nu depăşea 80-100 $, ceea ce ar fi însemnat o mică „moşie”, de 10 hectare, cu doar 800-1000. Nu mai mult de 1.500 ar fi costat o maşină Dacia, chiar de model „Break”, utilă pentru cărăuşie diversă, iar o „casă în comună”, înconjurată, cu puţin noroc, şi de o curte cu grădină şi mică livadă, „făcea” 4.000-5.000 de dolari dacă era conservată prea bine, construită din cărămidă şi învelită cu tablă. Însumarea impresionează: cu nu mai mult de 7.000 $, hai să zicem 8.000, se obţinea uşor casă, „moşie” şi maşină, rămînînd încă pe atît pentru diverse cheltuieli, inevitabile în aceste situaţii şi care nu ar fi condus la mai mult de 2-3.000 $, la un maxim posibil. În orice caz, rezulta un rest de 4.000 $, pentru o depunere la bancă ori pentru „investiţii” (mic magazin ori cîrciumioară, debut de exploataţie agricolă etc) dar nu pentru „consum” stupid şi nechibzuit.

De atunci şi pînă acum, datele problemei s-au schimbat mult dar, în mod paradoxal, s-au schimbat în bine. „Apartamentul din Militari”, ca vai de mama lui, ce se vindea cu greu la vreo 14.000 de dolari americani, astăzi - dar nu şi mîine! - „se dă” cu vreo 26-27.000 de Euro iar sub 25.000 „s-ar putea lua cumpărătorii la bătaie”, licitînd şi cu banii şi cu pumnii. O maşină Dacia „la mîna a doua” costă cam tot 60-70 de milioane, deci nu mai mult de 2000 de Euro. În sfîrşit, o casă socotită, la țară (dar nu „în stațiune”, bineînțeles) „trece” de 300 de milioane (deci, cam la 7.500 Euro) în mult prea rare cazuri. O schemă, „la timpul recent”, ar conduce la o cheltuială de 7.500-10.000 Euro reprezentînd casa, plus 2.000-3.000 euro „moşioara” de 10-15 hectare, plus 2.000 euro maşină şi 2.000 euro strămutarea şi „prima de instalare”, pe lîngă alte mărunțişuri; în total: 14-18.000 euro. Rămîn, pentru „pornire”, 4.000 euro şi restul, de vreo 5-8.000 euro, să se depună la bancă pentru o dobîndă modestă dar sigură.

Schema este corectă chiar dacă admit că ar exista variații, însă cu neputință de a se pricinui stricăciuni „ansamblului”. Şi totuşi, numărul celor ce au îmbrățişat această idee înfățişată ca un tablou ispititor, dar uimitor de posibil, nu este ridicat deşi omul nu-i lipsit de cuget şi îndeobşte consideră că „îşi cunoaşte interesul”. În aceste date, interesul lui consistă mai degrabă în a trăi rău, precar şi mi-zerabilist, dar în „oraşul obsedant”, condus de un conservatorism fără alt viitor mai precis decît o existență în mulțime, ce doar se perpetuează biologic în generații din ce în ce mai aproximative. Respingerea condiției de răzeş pare, aşadar, definitivă.

„Investitor” şi „patron”

O variantă de „viață nouă” dar cu mai multă participare şi trudă ce va avea folos căci modifică adesea chiar şi categoria socială dacă se face bine şi cu hărnicie, ar fi afacerea din casă. Modelul, dar pe alt picior, este, bineînțeles, restructurarea de construcții vechi spre a se întrebuința ca generator de servicii turistice, de obicei, căci sînt nu prea complicate şi la îndemînă ca mod de a lucra.

Prin toamna anului trecut o intelectuală din Bucureşti ce operează în afaceri de mulți ani, se gîndi să cumpere un conac arătos în regiunea Urlați, alături de vreo zece-cincisprezece hectare de vie cu auxiliare cu tot, „casa vierului” fiind una dintre ele, conservată mulțumitor şi impresionantă ca suprafață. Alegerea, foarte bună dar mai rară (căci, la drept vorbind, domeniile rurale încă nu se vînd „bine” din motive de lipsă de educație şi de imaginație), crease pentru o vreme impresia că aceasta ar deveni reşedința „de la țeară” a noii stăpîne. Cînd însă se definitivă cumpărarea, se observă că motivul era foarte pragmatic dar şi ingenios deopotrivă căci proiectul secret, gîndit mult şi bine spre a se dezvolta ce se obținuse, conținea ideea unui hotel destul de luxos şi cu destule „gad-get”-uri în modă tocmai bune spre a se cîştiga „bani frumoşi” în viitorul nu prea îndepărtat. Bineînțeles că, la sfîrşit, se va trage o linie de însumare, observîndu-se cît fuse prețul şi cît ajunseră costurile, fiindcă o

„afacere” se pune pe picioare cu o contribuție financiară oareşicare şi pare simplă doar pentru naivi şi visători.

Schema este însă adaptabilă şi s-ar putea utiliza în mod fructuos şi la o scară mai mică, fiind una din afacerile omului neînlesnit. Adeseori auzi pe cîte cineva lăudîndu-se cu isprăvile ce ar putea face „dacă ar avea bani” deşi cu bani mulți, vorba unui înțelept socratic contemporan, orice prost se descurcă. Ideea generală ar fi, deci, lipsa de „capital”, incapacitatea de a cîştiga vreodată fiindcă nu-i îndestulătoare „pornirea” ori lipseşte cu desăvîrşire. Şi totuşi, acest punct de vedere este greşit ori prea de tot jelalnic căci lipseşte, într-adevăr, ceva dar nu banii; lipsesc îndrăzneala, cutezanța şi încrederea în puterile proprii alături de ideea de a fi propriul stăpîn. Căci pe o piață imobiliară inadmisibil de scumpă precum aceea din Bucureşti, bani există (fiind chiar nemeritați şi nejustificați, adeseori) şi ar trebui doar să fie puşi să lucreze ca să se înmulțească nu „să se îngroape” în alte apartamente, mai dizgrațioase şi mai insalubre decît cel abia vîndut, iar diferența - „tocată” pe televizor scump, „mobil de firmă” şi haine marca Boss.

Ce ar trebui făcut, aşadar? „Afacere cu banii proprii”, de fapt „valoare” devenită „lichid”. Întîi ar fi o vînzare de apartamente de cartier, tradusă în 28-35.000 EURO, iar în zonă mai bună, şi cu mai mult de trei încăperi, chiar şi mai mult. Odată banii încasați, urmează decizia ce ar putea schimba viața căci pe-aici ar fi situată suma minimă potrivită pentru o pensiune mică, într-o stațiune fără pretenții ori într-o localitate turistică fără notorietate. Aceasta este ideea generală căci „o pensiune mică” nu se cumpără „la de-a gata” căci „nu intră” în aceşti bani ci „se face”, deci afacerea „se va construi”. Întîi şi-întîi, se socoteşte bugetul total, scăzînd din disponibil măcar zece procente pentru strămutare şi instalare. Urmează afacerea, locul de „ridicat”, regiunea care, dacă nu s-ar condiționa de argumente biografice (rude, „apropiați”, interese diverse ce uşurează, de obicei, o implantare de „om nou”) ar trebui să fie oriunde sînt condiții propice şi intuim o dezvoltare. Criteriul este capital. Căci dacă în materie de reşedință se poate locui oriunde şi oricum ne place, „afacerea” se determină spre a exista „astăzi” şi a se întări „mîine”, mişcîndu-se înainte. Cîteva elemente contribuie la stabilitate şi creează şanse. Acces „bun” şi continuu, adică o proprietate „la drum” ce nu devine impracticabil de cum începe să plouă; apă curentă la îndemînă chiar dacă nu „de la rețea”; „focuri de gaze” pentru bucătărie şi încălzirea centrală ori, în cel mai rău caz, încălzirea cu lemne uşor de aflat în vecinătate. Deci, „utilitățile” de bază. Apoi, grădina, adică un teren liber, pe mai multe sute de metri pătrați, pentru plimbări, recreație şi jocuri diverse, inclusiv „joacă de copii”. În sfîrşit, „casa comună” propriu-zisă, cu „aparatul” ei unde bucătăria trebuie obligatoriu supra-dimensionată căci slujeşte la hrănirea multor guri nu doar ale familiei, „baia” ar însemna „băi” şi „sufrageria” se înlocuieşte cu „o sală de mese”, cum se zicea odinioară, ca pentru o cantină sau restaurant.

Iată, deci, dificultăţile de concepţie. „Casa" ar trebui să îngăduie o întrebuinţare de la 2-3 „echipe" de vizitatori la 8-10 şi chiar mai mult, gîndindu-se spaţiile „comune" (baie, sufragerie etc.) în mod corelat cu volumul afacerii. Nici spaţiile gazdelor nu trebuie uitate căci se va locui şi împreună şi separat cu musafirii („împreună" spre a servi, „separat" pentru a nu tulbura, prin prezenţă dezagreabilă şi insistenţă). Alegerea casei pentru afacere nu-i uşoară, de obicei, dar nu creează încurcături insurmontabile, mai ales dacă înţelegerea „temei" ar fi cuprinzătoare. Aceasta este o parte - dar, de fapt, cu greutatea principală - din calculul financiar.

Pe această temă, „cheia de boltă" nu se pune, ca în arhitectură, către sfîrşit - deci la cupolă - ci întîi şi-ntîi, căci, dacă preţul casei este prea mare, eşafodajul nu va rezista. Depinde, aşadar, unde se cumpără, fiindcă există diferenţe între regiuni, adeseori primejduitor de mari. Căci una este o casă mărişoară prin Argeş, la vreo 250-300.000 de milioane de lei şi altceva - o căsuţă în Breaza, cu 20-21.000 Euro, „bătînd" deci miliardul. Amîndouă soluţiile sînt, ca principiu, corecte dar, cu cît vom cheltui mai mult pentru casă, cu atît va rămînea mai puţin pentru „utilaje", „dotări" şi „întîmplătoare". Iată, în scurt, o schiţă de socoteli pure şi simple. O maşină - dacă nu există - ar fi esenţială, chiar la mîna a două fiind (2.000 euro); bani de mobilier simplu, interior, constituie obligaţia de bază (nu mai puţin de 1.500 euro); înzestrarea minimală a bucătăriei şi anexelor gospodăreşti (1.000 euro); dotări diverse (cam la 800-1.000 euro), pe scurt, cam la vreo 5.500 euro, plus 2.000 euro, de început, cu un total de 7.500 euro. Dar dacă s-ar porni de la 28.000 sau chiar 35.000, ar mai rămînea 20.000 euro sau chiar 27.000 preţ maxim pentru o casă corespunzătoare, adică exact cît preţul într-o staţiune mediocră şi de vreo trei ori mai mult decît într-o comună din regiune pitorească. Aici intervine deliberaţia finală ce va configura, în măsuri diferite, anvergura afacerii, tipologia ei şi doar flerul şi norocul vor ajuta decizia bună să se producă. Evident, preferabil este să rămînă măcar 4-5.000 euro pentru extinderi, reparaţii, reorganizări de spaţii, interior mai cu seamă, terase şi chioşcuri, barbeque, alei, straturi de flori şi promoţie şi publicitate; poate chiar ceva mai mult decît atît. Astfel încît mai bine mai puţin şi mai modest dar mai realist şi, poate, mai sigur - iată doctrina.

Acum de-abia începe greul, căci afacerea înseamnă ban cîştigat nu prin scenografia muncii, ce mai defineşte, încă şi azi, pe omul român recent ci munca adevărată, cu pasiune şi ambiţie spre a lăsa ceva în urmă şi a face la timp ceea ce trebuie, adică ce se vinde.

MICA BURGHEZIE DEZORIENTATĂ

Cu puţin înainte şi după 1970, locuiam cu chirie pe Calea Moşilor, într-un bloc interbelic de apartamente încăpătoare, avînd şi scară de serviciu şi cameră de servitori, la o familie distinsă şi foarte îngăduitoare. Doamna, fără să fi avut niciodată o profesiune precisă, avea o mulţime de cunoştinţe în tot oraşul vechi şi

serile şi le petrecea în partide de canastă şi rummy - rareori chiar şi de poker - jucînd pe sume simbolice şi doar spre a vedea fel şi fel de inşi, din cercul mic-burghez ce frecventa. Domnul, fost colonel în batalionul de gardă, din Armata Regală, era un personagiu de o uimitoare delicateţe pentru un militar de carieră şi îşi petrecea serile, şi chiar şi nopţile uneori, singur, în faţa televizorului, unde cîteodată mă chema, dacă avea vreme, să-i ţin de urît. Trăiau liniştit, calm, cu un epicureism vădit, în mijlocul unor obiecte vechi şi frumoase căci propriu acestui fel de om ar fi mai degrabă viaţa senină fără a se percepe şocul, ca şi plăcerea unui gen de retragere de rentier ce se practica odinioară „la moşie", iar, mai încoace şi, deci, şi pe atunci, printr-un fel de retragere din istorie ce convenea şi crease ritualuri, iluzii, reticenţe, toate medii şi nesupărătoare dar şi, cu probabilitate, o inaptitudine de Albatros, în a reacţiona „bine" dacă s-ar fi tulburat măcar puţin ciclul zilelor plăcute şi asemănătoare. Şi astăzi această atitudine există; însă, de bună seamă, nu răspunde potrivit vremurilor neaşezate.

Miliardar „la pensie"

În cartierul select unde locuieşte o rubedenie apropiată ce vizitez frecvent, întîlnesc uneori o pereche ce mă salută ceremonios în timp ce ia aer, în plimbare, şi, cîteodată, îmi aţine calea ca să mai schimbăm „cîte o frază". Femeia este neinteresantă caracterologic, căci, avînd o atitudine tradiţionalistă, de matroană aproape canonică şi care, de obicei, se îngrijeşte cu precădere de bucătărie, se sprijină de braţul bărbatului şi îl priveşte, invariabil, cu admiraţie. Acesta însă este o făptură ce merită studiată. Subţire la trup şi ceva mai scund decît media dar arborînd o frizură cu o creastă de cocoş ce îi dă părului coliliu un aer, nepotrivit, de agresivitate juvenilă, el priveşte de obicei cu ochi critic ceea ce îl înconjoară şi emite observaţii sarcastice de atotştiutor, ce smulge strigăte guturale, de adoraţie, fragilei sale soţii. Este „Conu Leonida" aflat în plimbare.

Dar, din păcate, domnul sarcastic, cu creastă de cocoş, încearcă o dramă, ce mi-a expus odată fără un scop precis ci doar într-un mod vindicativ în abstract. Fiind inginer constructor „la bază", se gîndise, cu mai mulţi ani în urmă, să se pensioneze într-un moment ce considera propice ca rezultat dar, greşind socoteala, ajunse astăzi la nu mai mult de „trei milioane şi ceva". Bineînţeles, o pensie „de mizerie", cum se exprimă domnul sarcastic, în mod casant, adăugînd, de regulă, formulări ireproductibile ce descriu pe „capitaliştii" contemporani ale căror mame sînt evocate în detaliu.

Opinia fiind atît de răspîndită iar atitudinea - curentă, ar rezulta o simplă imagine obişnuită a „micii burghezii" scăpătate şi pauperizate ce protestează fără energie şi doar verbal, prin injurie fără efect. Şi, totuşi, realitatea nu-i întrutotul aceasta. Domnul sarcastic este proprietarul unui apartament cu trei odăi pe un nivel, încă două la mansardă şi o jumătate din demisolul unei construcţii cu parter şi etaj situate nu „bine" ci „excelent" în mijlocul Bucureştilor. Deşi cu greu s-ar denumi „vilă" - căci faţada jupuită ce lasă a se vedea cărămizile solide din

anii '30, acoperişul cu tablă învechită şi coclită şi gardul cu „forjeuri” îndoite creează un sentiment „rău”, ce durează - totuşi „proprietatea” are valoarea ei şi nu ar trebui neglijată. Iată, deci, o sumă de bani. Căci, înțelegînd inactivitatea domnului sarcastic fost „inginer constructor” care, deşi în putere, nici nu se gîndeşte să mai cîştige „ceva” într-o țară unde se construieşte şocant de mult, devine ininteligibilă ideea de a deplînge „pensia mică” atunci cînd se deține, prin locuință, o mică avere.

Oricît ar fi fost de în-spațios apartamentul ce locuia (probabil destul de neîncăpător, şi, după intuiție, la o privire din exterior, şi „rău organizat”) totuşi un 50.000 - 55.000 $ tot s-ar fi putut obține fără a se insista, fiindcă la o cerere excesivă se trezeşte şi se ridică atenția cumpărătorului. Acest ban era tocmai bun pentru un apartament de două camere în cartierul Aviației, plătindu-se, pe atunci, nu mai mult de 24-28.000 $ (azi, bineînțeles, mai mult), ceea ce aduce o diferență de măcar 22.000 $, potrivită pentru încă un apartament ce ar fi generat o chirie modestă (175-200$) dar peste şase milioane lunar, adică „încă două pensii” şi încă o proprietate, ce s-ar fi putut vinde în caz de nevoie.Acestea - dacă s-ar fi organizat totul „la rece”, fără nici cea mai mică risipă şi fără inflamarea ochilor în fața grămezilor de bani. Într-un rînd, am expus, din filantropie, perechii ceremonioase aceste gînduri de om dezinteresat. Femeia mă privi cu teamă, gîndind că nutresc un scop secret dar domnul sarcastic dădu imediat vedictul: „Nici nu intră în discuție! Cum să părăsesc eu cartierul acesta, de care mă leagă atîtea?” Auzindu-l, ai fi crezut că, locuind în „casa strămoşilor”, ar fi copilărit pe aceste străzi ce îi evocă, prin memorie involuntară; o viață plină de episoade indimen-ticabile, ce nu se poate abandona uşor. Dar, de fapt, omul „primise de la întreprindere”, cu vreo douăzeci de ani în urmă, apartamentul ce cumpărase recent, „de la stat”, fiindcă proprietara inițială, „naționalizată” şi ea, se sfîrşise cîndva, în străinătate şi fără urmaşi. Nici măcar un copăcel nu plantase în curtea destul de mică, acoperită de beton crăpat.

Şi, totuşi, o urmă de spirit afacerist animă, se vede treaba, pe domnul sarcastic. Nu prea demult, mă întrebase dacă ar fi corect un preț de 20.000 Euro pentru o garsonieră pe Calea Călăraşi, unde locuia soacra dînsului, o bătrînă aproape nonagenară. În doar trei săptămîni, observai la ferestrele ce se dotaseră cu jaluzele noi, din lemn colorat infect, chipul unei bătrîne cu priviri rătăcite iar în fața „vilei” un Renault Mégane, ultimul tip. La o distanță oarecare, abia îl recunoscui, pe drumul de întoarcere acasă, pe domnul devenit „afacerist”, îmbrăcat la şapte ace, în vestminte noi şi abordînd mîndru o jachetă din piele de căprioară.

„Scriitorul cu două mîini stîngi”

Conservatorismul şi chiar o atitudine reacționară s-ar justifica uneori, cînd izvorăsc din sentimente puternice, iluzii şi mituri intelectuale, dar acestea nu ajută întotdeauna, ba chiar încurcă şi complică.

Un faimos colecționar de artă şi, deopotrivă, şi un poet delicat ce am comentat cu înțelegere odinioară, mă convocase, acum vreo doi ani, să-l asist în tratativele cu avocații „redobînditorului”, hotărîți să-l arunce în stradă cît mai curînd şi fără menajamente. „Avocații”, de fapt un fel de agent imobiliar din categoria „samsarilor”, însoțit de un absolvent de Drept, „la distanță”, pe cînd lucra în Miliție, observară cu cine au de-a face şi, ca să scape mai repede şi fără pierderi mari, oferiră 38.000 $ şi cîteva luni de habitație spre a se putea găsi altă locuință. Atitudine foarte înțeleaptă, în ultimă analiză, căci, examinînd atent „documentele”, înțelesesem că întreaga „redobîndire” era destul de discutabilă iar „proprietatea pe teren” - inexistentă. Totul s-ar fi tradus, însă, în cîțiva ani de procese şi zeci de şicane ce ar fi chinuit pe septuagenarul poet şi delicata lui soție şi, cu probabilitate, i-ar fi omorît cu zile. În cele din urmă, înțelegerea se făcu.

Dar abia de aici începură dificultățile „de fond”. Ca să se strămute colecția de tablouri, splendidă şi prețioasă, în alt spațiu decît cel foarte generos de pînă atunci, era nevoie de „ceva” pe măsură, accesibil şi demn. Cred şi astăzi că o „casă pe pămînt” ar fi fost preferabilă, mai ales în ideea unui muzeu ulterior, ce ar fi căpătat contur încă din anii ce urmau, iar banii primiți puteau acoperi, „în piața de atunci”, acest deziderat. Această ipoteză nu plăcu defel poetului -colecționar după cum nu-l atraseră nici spațiile încăpătoare ale unui apartament cu trei odăi şi numeroase anexe, la un parter în apropiere de „Şcoala Herăstrău”; o regiune ce socotea a fi „prea departe”. Abia după o lună de zile şi mai multe vizionări cu obiective diverse, omul se hotărî brusc, la sugestia unei cunoştințe, să cumpere „trei camere pe Bulevardul 1 Mai”, la etajul al cincilea. Misterul acestei opțiuni nu l-am dezlegat nici pînă astăzi deşi m-a preocupat cîtăva vreme. Cred că vederea largă ce se deschidea, din loggia, către un parc apropiat, creînd o stare de reverie şi îndemnînd la contemplație şi lirism, va fi contribuit la această alegere, care, cu toate acestea, nu este cea mai potrivită.

Căci în materie de valori ce se traduc în bani, ce s-ar putea juca „la ruletă” prin intervenția oricărui gen de hazard, atitudinea scriitoricească, prea de tot afectivă şi sentimentală, năzuind la o stabilitate în contemplativ şi viață tihnită, ar fi de înțeles dar trebuie întărită cu paşi prudenți pe teren sigur. Cazul nu-i „unicat”, din păcate. O familie de intelectuali, amîndoi de o mare finețe şi „de caracter”, ce prețuiesc mult şi necondiționat, avusese de ales, într-o conjunctură uimitor de stranie prin favoritismul rarissim în ziua de azi, între două apartamente, cu dimensiuni apropiate dar complet diferite ca „zonă urbană” şi trebuia să aleagă unul dintre ele, într-un interval scurt. Tema era interesantă, aşa cum o expuseseră, solicitîndu-mi un punct de vedere ajutător. Dar între doar „trei camere, etaj cinci în bloc vechi” - e adevărat că lîngă Parcul CIşmigiu - şi „patru camere, etaj trei în bloc tip Centru Civic, pe Bulevardul Mărăşeşti” eu nu aş fi ezitat o singură clipă să aleg a doua variantă. Şi, totuşi, „nelămuriții” mei amici au ales „dimpotrivă”. Ideea de Bucureşti interbelic ce stimula „identificarea”

cu alte vremuri şi ieşirea din timp („refuzul clipei”), parcul alăturat, celebru, la drept vorbind, şi uimitor de accesibil ca un soi de utopie gata de a fi atinsă cu mîna - iată argumente posibile, ce vor fi „lucrat” enigmatic la formularea deciziei. Dar o decizie, vorba unuia, „cel puțin discutabilă”. Pe strada cu nume ce evocă, händelian, „muzica apelor”, curgea odată un rîuşor ce culegea izvoare mai din dealul Sărindarului şi, stingîndu-se în lacul Cişmigiului, făcu solul fragil şi destul de neprielnic pentru clădirile înalte şi „cu volum”. Curînd se află încă o noutate, ce contrazise impresia de temeinicie în lucrarea antreprenorului interbelic: block-hausul, proiectat pentru cinci etaje, căpătase, la final, încă două pe deasupra, nesocotite nici la fundație şi nici „la structură”. Parcul Cişmigiu însuşi nu mai era populat, ca odinioară, de domni distinşi în veston şi pantaloni de drill şi de doamne cu tailleur şi nici măcar de soldați în permisie şi slujnice în ziua liberă, o lume pestriță dar cuviincioasă, ci de turme de rapperi şi cete de punkişti agresivi, ce stîrnesc repulsie chiar într-o vedere îndepărtată.

Dar, întîi de toate, „banii”. Apartamentul din Cişmigiu nu era „cumpăra-bil” încă, din rațiuni de birocrație, şi, deci, nevandabil şi chiar dacă, după o cumpărare ipotetică, s-ar fi vîndut, nu aducea mai mult de 35-40.000 $ înainte de „scumpire” şi de „isteria ipotecară”. În schimb, „patru camere la Podul Mără-şeşti” înseamnează oricînd 55-60.000 $, fără a se mai pune la socoteală viitorul unei construcții „noi”, totuşi incomparabil „mai aşezate” şi mai sigure decît cealaltă, „de o anumită vîrstă”.

Bineînțeles că, de aici, încep speculațiile. Ce s-ar fi putut face cu măcar 55.000 $ acum trei-patru ani? Răspuns sec: o casă de 35-40.000 $, „bună”, „la curte” şi o garsonieră de 10-12.000 $ pentru închiriat. Afacere pierdută!

„Nu poți face binele cu forța!”

Indecizia sau decizia greşită şi pripită nu sînt decît ca o aparență expresia vîrstei ne-tinere şi a unor prejudecăți de visător ce vieţuieşte în iluzii şi cu capul în nori. Către sfîrşitul lui 2003, cred că în septembrie, un apropiat ce nu puteam să refuz îmi recomandă pe un amic care trebuia, într-un timp extrem de scurt, să se căpătuiască găsind şi cumpărînd o casă, obligatoriu cu grădină şi curte. Tînărul, de aspect flegmatic şi cogibund, ar fi fost „consultant de asigurări” avînd biroul în Cartierul Cotroceni iar graba se explica printr-o „filozofie fiscală” ce îi poruncise să cumpere, cheltuind bani, pînă la sfîrşitul anului curgător atunci. „Banii” de cheltuit nefiind prea puțini dar nici prea mulți (vreo 200.000 Euro, fără credit ipotecar), i-am repartizat pe o consilieră imobiliară dibace şi motivată, spre a-şi putea încheia, la timp şi satisfăcător, operațiunea. Dar pînă în octombrie nu se mişcase nimic deşi, pornind cu clarificările trebuincioase, ajutate de tînăr prin declarații, totuşi destul de sumare, consiliera îi prezentase variante felurite ce nu stimulară, totuşi, nici imaginație nici decizie. Fiindcă îl adusese la mine cine îl adusese, mă gîndi să-i sugerez alt gen de soluție şi chiar să experimentez o maşinărie ceva mai nouă. Existînd, ca disponibil, 200.000 euro şi invocîndu-se

mereu noțiunea de „familie tînără” (căci omul se însoțea la toate „vizionările” de o tînără pimpantă şi guralivă), cheltuiala sumei integrale îmi apărea ca o risipă. De aceea, l-am chemat şi i-am propus să reflecteze la următoarea schemă: nu o casă ci trei case în aceşti bani! Şi cum anume? Întîi, reşedința principală, ce socoteam potrivită, foarte arătoasă, cu stil şi ținută, avînd chiar şi o grădină de 200-250 de metri pătrați undeva, lîngă Calea Plevnei dar în „zonă curată”, la 138.000 Euro, dar vandabilă imediat, căci era ocazie şi încă nu apăruse „pe piață”. Apoi, o casă de țară, pe lîngă Bucureşti, la vreo 60 de kilometri, în vecinătatea Butimanului, aproape de lac şi pădure, dar la nu mai mult de 35-38.000 euro, avînd grădină cu flori destul de întinsă, mică livadă şi foarte „pusă la punct”; „ocazie” şi ea. În sfîrşit, o casă la munte, la Breaza (la 22-25.000 euro) sau, mai mică dar mai bine cotată, la Sinaia, către 30-32.000. La un total de 195.000 euro, la un maximum, ar mai fi rămas încă vreo 5.000, în cel mai rău dintre cazuri, pentru instalare. „Băietul” - cum îi zicea, moldovineşte, mama lui ce întîlnisem o clipă la prima întrevedere - clipise des din ochi, cu mirare, şi acceptă, cu neîncredere, măcar să se gîndească la aceste soluții. Şi, cu toate acestea, nu se întîmplă iarăşi nimic precis. Abia prin noiembrie, consiliera ce-i destinasem fu chemată în mod imperios spre a-i prezenta „imobile în Pipera”, în, adică, paradisul „constructorilor sălbatici” ce produc, ca într-o industrie, case de consum. După doar cîteva zile, începură tratativele în legătură cu „o casă nouă”, în stilul inconfundabil şi aproximativ ce „ia mințile” inşilor fără prea multă minte; era „o vilă” ce costa mai bine de 270.000 euro, cu grădină, e adevărat, dar unde se adunau, într-o splendidă arhitectură futuristă, toate liniile electrice din vecini. Din păcate, totul se arătă o ilustrație perfectă a pamfletului despre „Sfînta Familie burgheză” de Friedrich Engels. În cele din urmă, povestea privitoare la „filozofia fiscală” se dovedise o simplă poveste căci, de fapt, nu „încheierea anului” era motivul termenului precis ci înțelegerea ce se încheiase cu o fată, purtătoare de viitor copil, pe care „băietul” urma s-o ia în căsătorie cît mai curînd. Însă cum aici nu avem decît „proprietate comună la bunuri dobîn-dite în timpul căsătoriei”, rezulta că, spre a se preveni defecțiuni ulterioare cu pierderi de bani, „băietul” trebuia să-şi pună pirostiile pe cap numai după ce devenea apropitar. Abia cînd se observase că nimic nu se face cît ai bate din palme, întîrziindu-se cumpărătura astfel încît termenul însuşi devenea improbabil, se hotărîse a se cumpăra „cîndva”, „ceva”, dar pe numele mamei nu al fiului. „Se hotărîse” este, la drept vorbind, expresia corectă fiindcă banii erau, de fapt, nu ai junelui „consultant de asigurări” ci ai familiei şi constituiau cadou, dar nu de nuntă, precum se vede. Tînărul tăcut şi cu aparență profundă nu era decît un mic impostor, ori, şi mai precis, un „manekin”, un om de paie, nehotărînd nimic.

„BANII NESIGURI” ŞI „BANII GREI”

impresia de fenomen fabulos ce se născu în a doua jumătate a lui 2003 pe aproape întreaga piață imobiliară de vînzări de apartamente luase pe nepregătite

pe toată lumea, astfel încît ideea de robinete cu valută deschise la infinit ajunse a se instala, creînd un sentiment de perpetuitate, de fapt inadmisibil. Misterul acestui moment, explicat în diverse moduri, ar trebui examinat mai atent căci evidenţiază de unde, cum şi cîtă vreme „vor veni banii" într-o lume care-i visează într-o manieră mitologică.

Relativa agitaţie ce se observase pe piaţa imobiliară prin vara lui 2003 odată cu acţiunea propagandistică privind creditul ipotecar, modifică în superficie doar cîteva categorii de vînzări, fiind, de fapt, o simplă febră şi nu un proces. De altminteri, în societăţile stabile astfel de accese de creştere a temperaturii nu se înregistrează decît rar şi îndrumată de fluctuaţiile „pieţii", ceea ce, la drept vorbind, confirmă impresia de situaţie atipică - bănuită că ascunde altfel de obiective - ce caracterizează contextul local românesc. Teoria pare să confirme această concluzie intuitivă. Avînd în vedere că nu există credit ipotecar autentic acolo unde rata inflaţiei ar fi mai mare de „o cifră" (ceea ce, la noi, rămîne un „vis frumos") ar rezulta că avem aci altceva decît ceea ce se susţine, născînd supoziţii ce ar merita, probabil, aprofundate şi mai puţin o comportare entuziastă fără disocieri. Febra există, totuşi, dar provine, de fapt, dintr-o injecţie masivă de capital („sînt bani excedentari pe piaţă") şi din mecanisme cu caracter de semi-subvenţie şi va dura atît cît „se injectează" sume constante, ceea ce nu „se întinde" pînă la infinit. Abia către sfîrşitul lui 2003 s-ar fi putut afla, cu o precizie oarecare, dacă şi cît s-a instalat creditul ipotecar în România şi cred că se evidenţiază, ca o concluzie, abia foamea acută de bani şi nu „îndestularea" ei.

Fapt este că, naturală sau creată, injecţia de capital recentă afectează cotele de preţ cu precădere pe pieţele populare, ce definesc vînzările de apartamente în block-haus construit înainte de 1990. Aci, majorări de pînă la 30-35% înregistrate „din iarnă pînă în vară" apar evidente şi tendinţa - febricitantă - este de a creşte chiar şi mai mult, deşi limita naturală este atinsă şi, adeseori, depăşită. Dar, într-o ţară ce trăieşte mitul îmbogăţirii fără muncă şi a cărei populaţie nu are decît avere imobiliară, o astfel de reacţie rapidă nu surprinde şi generează nu doar forme aberante ci şi un gen de nevroză asemănătoare cu jocul la loterie. Principiul „acum ori niciodată", vizibil la majoritatea vînzătorilor obsedaţi de „marele cîştig", strică echilibre anterioare, fragile dar necesare şi, cum se spune trivial, „strică piaţa".

Iată de ce avem azi o piaţă imobiliară populară unde se tranzacţionează totuşi la preţ de „cît nu face", pozitiv fiind, la drept vorbind, doar caracterul local şi parţial al acestei furtuni într-un pahar cu apă. Căci, la drept vorbind, ca şi în alte situaţii, febra ipotecară pare a fi doar un fenomen cu precădere „de Bucureşti", ceea ce n-ar exclude efecte în alte localităţi urbane cu mişcare imobiliară constituită dar nu la temperatură ridicată şi „delir". Bineînţeles, în mediul rural nu se petrece nimic pe această temă.

Insensibile rămîn - ori prea puțin „clătinate” - majoritatea piețelor imobiliare specifice. Chiriile pentru spațiile de birouri stau, în continuare, la aceleaşi cote scăzute de pînă mai deunăzi (arătînd eşecul unei afaceri prezentată propagandistic ca fiind înfloritoare), casele de vacanță se cumpără constant dar „socotit”, imobilele de prestigiu - ce pun în mişcare sume considerabile - nu sînt „afectate” în planul prețului care fiind, de obicei, prea de tot ridicat nu mai îngăduie creşteri nejustificate ce ar transforma totul în aberant şi insuportabil. Bineînțeles, iluzii există pretutindeni şi tendința vînzătorilor de a vinde scump fiindcă „piața a crescut” se manifestă pe ansamblu, dar fără consecințe categorice, fiind doar reacție explicabilă psihologic dar ne-practică şi temperată, în cele din urmă.

Bineînțeles, ar trebui încercată şi o mică prognoză, spre a se presupune dezvoltarea probabilă. Aceasta va depinde, în imediat, de volumul de „material financiar” disponibil, adică, de fapt, cît se va mai injecta şi pînă cînd, ceea ce nu ar avea cine ştie ce însemnătate căci, în orice caz, şi atunci cînd „banii se termină”, prețurile crescute artificial rămîn „crescute” o vreme, din păcate nu prea scurtă, din inerție şi lăcomie.

Esențial este, dar, a se aprecia cînd vom avea cu adevărat un credit ipotecar valid şi nu simulacrul de azi cînd există bănci ce solicită gajuri înrobitoare şi nejustificate, iar una dintre ele - pentru un credit de 50.000$ - o asigurare de viață de 6.000$ anual pentru 10 ani (?!).

Răspunsul este: curînd, dar nu prea curînd.

„Case pe degeaba”??

Din păcate, febra creditului pseudo-ipotecar nu doar că modifică o piață de prețuri imobiliare aflată anterior în echilibru fragil, dar creează şi un şir de amăgiri ce decurg din interpretare naivă şi reacție simplistă. Mediul social este aici, evident, nepregătit şi reacționează ca atare, rău şi exaltat.

Pe la începutul anului 2003, cînd s-a simțit, întîi pe dibuite, această creştere de temperatură, un număr mărişor de pretendenți la proprietate imobiliară se simțiră satisfăcuți căci pot dobîndi, în fine, „casa mult visată”, instantaneu şi definitiv, făcînd o plată inițială acceptabilă şi urmînd să achite ulterior „în rate”, într-o manieră oarecare, ce „îi va descurca”. Sentimentul că „ai făcut credit, ai casă” era, totuşi, o simplă iluzie. În alte părți, omul acționează mai calm şi cu măcar o anumită rezervă, socotind că această decizie comportă risc şi reclamă chibzuință şi garanții pragmatice privind plățile şi gradul de solvabilitate, ştiindu-se că nimeni nu devine proprietar deplin decît la „sfîrşitul sfîrşitului” iar banii s-ar putea duce pe Apa Sîmbetei dacă, Doamne fereşte!, n-ar mai fi de unde să se achite restul de achitat. Acolo unde ai cu adevărat credit ipotecar, ai şi conştiința acestui mecanism şi se modifică pînă şi atitudinea față de muncă, întrucît a rămîne pe drumuri, adică fără surse şi resurse, echivalează cu o dramă universală şi poate angaja în scurt timp pierderi ce nu se recuperează.

Era prin 1987, cred, cînd o familie de funcţionari din Germania mă vizitase la Bucureşti unde se găsea în trecere după vacanţa pe Litoral. Vizita, plăcută, fuse, ca toate lucrurile plăcute, extrem de scurtă dar şi stînjenitoare căci, în cîteva rînduri, capul familiei îşi consultă ceasul de la mînă cu impacienţă şi sfîrşi prin a decreta scurt şi milităros către consoartă: „Mergem, am întîrziat!”. Calculat nemţeşte, la milimetru, timpul lor însemna două zile de drum cu maşina, încă o zi de rezervă pentru „neprevăzute” şi cel puţin încă o zi pentru odihnă după vacanţă căci „la muncă mergi ca să munceşti” fiindcă altfel „nu se înghite” iar „şomaj” echivalează cu lipsă de bani, de asigurări, incapacitate de a se plăti orice credit, inclusiv pentru o locuinţă, deci neantul inexprimabil şi un gen de declasare pînă la o condiţie sub-umană.

Bineînţeles că această atitudine nu apare decît rar la românii de azi, populaţie latină, veselă şi risipitoare chiar şi atunci cînd nu are de unde risipi şi, cu probabilitate, nu va apărea prea curînd atunci cînd obişnuinţa este de a se cîştiga bani din expediente, „ciubucuri” şi comisioane şi a se schimba nu doar „locul de muncă” dar şi profesiunea, cu frivolitate, ca pe cămăşi. Azi, cînd, la un anumit grad de inconştienţă, se vorbeşte de credit ipotecar ca de un fel de iarba fiarelor ce descuie toate uşile şi „rezolvă problema” - adică asigură un acoperiş deasupra capului - totul se tratează campanistic şi într-o gamă apropiată de isterie căci unora li se pare că o casă „se dă” pe bani puţini şi întreaga schemă conduce la un chilipir, obstrucţionat de bancheri răutăcioşi ce pretind garanţii absurde. Situaţia este perfect explicabilă căci, într-o ţară unde omul nu cîştigă decît prin excepţie din munca generatoare de valoare nouă ci se „descurcă” fiindcă este „deştept” şi unde averea imobiliară s-a dobîndit aproape pe nimic prin cumpărarea „de la stat” şi prin redobîndire adeseori „în două ape”, nu poate exista decît întîmplător un altfel de punct de vedere.

Frivolitatea pare aproape generalizată şi cum ar putea să fie altfel atunci cînd nimeni nu spune direct şi fără menajamente că a împrumuta (căci „împrumut” se cheamă!) este de a pune amanet un viitor de bani nesiguri, încă necîştigaţi, şi a îndatora poate şi o generaţie următoare; că, oricît ar apărea de improbabil, dacă nu se întemeiază pe siguranţa cîştigului din meserie ori afacere, un credit echivalează cu un semi-joc de noroc şi că nu-i cu neputinţă a se pierde tot, ca şi în miza la ruletă; că o avere se obţine cu efort tradus în cîştiguri, cu privaţiuni şi sacrificii felurite şi nu „se dă” aproape pe degeaba prin faptul simplu că beneficiarul există.

Evident, în această materie apar şi combinaţii speculative, ce aparţin iubitorilor de cîştig prin rentă, ce visează la creditul ipotecar ca şi cum ar fi o simplă afacere, unde „bagi bani puţini” şi cîştigi bine, din chirie care, evident, nu s-a încasat încă dar poate „se va culege”. Schema este ingenioasă şi, bineînţeles, perfect posibilă, dar pretinde aceeaşi prudenţă şi altfel de calcule, ce trebuie făcute „la rece” dacă se urmăreşte cîştigul şi nu riscul stupid.

Marele „secret ipotecar”

În toamna lui 1999, cînd cohortele aliate de avocați aproximativi şi „agenți” ignari îşi storceau literalmente creierii spre a se descoperi tertipuri noi care să ajute la evacuarea chiriaşilor din „casele naționalizate” spre a le putea vinde, apoi, „vacuizate”, cui pofteşte, m-a vizitat un personagiu memorabil, sosit dintr-o țară cu faimă în materie de negustorie. Îl introdusese la mine o colaboratoare de pe atunci, „veche” în cadrul companiei dar atît de lipsită de imaginație -spre a nu spune mai mult - încît nici măcar nu îndrăznise să-mi relateze tema ce urma să se examineze, căci o considera o aberație de neînțeles. Dar omul avea ingeniozitate, trăit fiind acolo unde afacerile se fac „cu minte” şi aproape ca şi o artă combinatorie. Pe scurt, mi se ceruseră spre cumpărare, case redobîn-dite cu chiriaşi, cu tot. Pentru epocă, încă afectată de o gîndire primitivă în privința imobiliarului, propunerea era şocantă dar nu imposibilă. Curînd aflarăm speța potrivită. Era un palat impunător, aflat în mijlocul Bucureştilor, „redobîn-dit” cu acte în regulă, vandabil la un preț de 1.300.000 $, astăzi - o ocazie, dar atunci cotă maximală. Chiriaşul fost „de stat” ce îşi manifestase totuşi înțelegerea față de situație şi năzuia la o re-contractare cu noul proprietar, era o instituție europeană cu faimă, ce plătea lunar 18.000 $. Negocierile începură şi se întinseră pe multe săptămîni, sfîrşind cu un eşec „milimetric”. Deşi toată lumea ar fi dorit o clarificare, negociatorii (căci tratativele se purtară „în trei”) se mişcară rigid şi prosteşte chiar dacă sumele de potriveală se arătau minore. Cumpărătorul ar fi plătit 1.200.000 în două tranşe („acum” şi „peste şase luni”, cred că numai din plăcerea orientală de a obține diskont) şi era de acord cu o chirie lunară de 21.000 $, nu mai puțin. Afacere bună: în fiecare an s-ar fi adunat peste 250.000 $ iar „amortizarea” se producea în maximum 5 ani, punîndu-se la socoteală şi probabila dobîndă bancară, aproape sigură, căci se cumpăra, „sută-n sută”, cu bani împrumutați. Unde se mai cîştiga atît, în alte părți? Vînză-toarea - care greşea „înstrăinînd” atunci, neînțelegînd că un „sfert de milion” pe an era, totuşi, un venit fabulos - se grăbea să pună mîna pe bani căci fiind o septuagenară cu sănătate şubredă şi fără urmaşi direcți se gîndise „să se mai bucure cîțiva ani” de o bogăție ce îi picase din cer. Dar voia 1.300.000 şi nici un dolar mai puțin. În sfîrşit, chiriaşul, ce plătea destul, nu accepta nici un fel de creştere fără motiv, reacționînd cu o raționalitate nemțească, pe care am înțeles-o. Deşi toată lumea cîştiga, în final, cedînd cîte puțin, totuşi mecanismul se dovedi inoperant, deşi un secret existase, impenetrabil atunci. Schema este însă remarcabilă prin simplitate şi atrăgătoare prin cîştig posibil, iar în mecanismele creditului ipotecar întăreşte, pînă la urmă, solvabilitatea şi suplimentează garanția.

Dar, cu toate acestea, sînt prea puține bănci care, după 2003, să accepte plăți de rată din chirie, ba, mai mult chiar, există contracte ce interzic această tehnică în mod definitiv şi casant. Situația este, în orice caz, bizară şi injustificabilă.

În alte părţi, unde nu se descoperă a nu ştiu cîta oară „metrul-etalon”, a plăti creditul din închiriere constituie o procedură curentă şi se încurajează. Era în vara lui 2001, cînd veni, în fine, la Bucureşti un american de origină transilvăneană ce mă contactase cu ceva vreme în urmă prin telefon spre a-mi propune o afacere. Ideea mi se păruse demnă de interes şi căzurăm de acord s-o examinăm în amănunte cu ocazia unei întîlniri viitoare, ce s-a şi produs, aşadar. Omul „avea afaceri” în Nevada şi aducea „montajul” unui grup de antreprenori americani cu experienţă în construcţia şi vînzarea de cartiere-satelit, aşa-zisele „dezvoltări” după cum se traduce, destul de barbar, în româneşte, termenul pentru acest gen de orăşele. Pe scurt, „grupul de antreprenori” organiza „dezvoltarea” în America şi punea la dispoziţie dosarul complet pentru vînzare, conţinînd proiecte, documentaţie birocratică, contracte de finanţare etc. Pînă şi mostre de textile pentru tapiţeria de mobilier erau cuprinse în acest biblioraft complet. Nicăieri nu apărea „girantul”, „adeverinţa de salariu” şi alte asemenea aiureli orientale ci doar contractul de credit ipotecar, „asigurarea pentru imobil”, documentul pentru plata de avans (30% pentru toate situaţiile) şi doar facultativ un contract de administrare ce conţinea plenipotenţa administratorului în a închiria proprietatea, a încasa chiria etc. Cum o casă americană la 180-200 mp cu o grădiniţă de vreo 350-400 mp nu depăşea, ca medie, 125.000 $, cu „avans” de 40.000 şi rate ce se achitau în douăzeci de ani, afacerea părea tentantă şi cred şi azi că ar fi interesat pe destui români „cu disponibilităţi”. O singură temă era tratată aproximativ, căci „grupul de antreprenori” nu o mai întîlnise anterior, cînd se vînduseră în mod strălucit o mulţime de proprietăţi către francezi, nemţi, italieni şi olandezi: viza. O proprietate în America nu asigura, pentru români, nimic în plus decît dreptul de a face o cerere de viză de sejur şi aceasta ori de cîte ori se părăsea, fie şi pentru cîteva ore, „ţara tuturor posibilităţilor”. Tema merita tratată mai atent dar, precum se bănuieşte, din toamna lui 2001 orice negocieri privind lărgimea de vederi în materie de „străini” şi de „vize” deveni fără sens şi totul se opri pe loc sine die. Rămîne, totuşi, tema chiriei ce achită creditul ipotecar, ce se practică într-un mecanism curat dar se respinge aici, unde nimic nu este la locul lui.

„Banii grei”

Pe la începutul lui august în 2003, când am călătorit, în câteva rânduri, departe, către Nordul Moldovei, am încercat un sentiment neobişnuit creat de mulţimea de maşini cu număr de înmatriculare italian ce se întâlnea la tot pasul, concentrate de parcă, printr-o vrajă, aş fi fost paraşutat pe lîngă Milano ori în Reggio Calabria. Cu doar o lună în urmă, în iulie, imaginea fusese complet diferită şi, la drept vorbind, foarte autohtonă. Acum, părea o invazie tradusă nu doar în ocuparea şoselelor ci şi în aglomerări în staţiuni şi chiar în automobile aspectuoase oprite prin ogrăzi, alături de şura de paie şi sub bolta de viţă de vie, îndoită de strugurii grei. Cine să fie, deci, aceşti invadatori?

Aceştia sînt, de fapt, „emigranții la Italia”, în realitate massa mare de populație care circulă în străinătate şi câştigă „în Euro” muncind mai mult decât aici, indiferent în ce condiții şi în ce context legal. Căci esențial rămâne „banul mare” ce traduce „ora de lucru” față de „banul mic”, de aici. În mod vădit, acesta este doar începutul unui proces de proporții ce apăruse sporadic şi în perioada anterioară dar constituit acum ca o soluție socială ce înghite „clienți” în creştere şi noi „brațe de muncă” disponibile. Efectul financiar se întrevede, chiar dacă acum este evident mai degrabă prin cumpărarea de maşini Alfa Romeo, BMW şi Mercedes, spre a se rupe „gura târgului” prin difuziunea imaginii de bunăstare şi succes şi a-i determina pe vecini „să-şi pună unghia în gît” de necaz. Dar evoluția nu se opreşte aici. Mâine, cel ce a „dat” azi banii pe maşina argintie cu aer condiționat şi formă aerodinamică ce lasă gânditori pe sătenii rămaşi acasă, se va gândi să plaseze „bine” banii ce-i câştigă şi să-şi facă o casă în comuna de origine şi să cumpere un apartament la oraş. Încă de astăzi chiar, unii aleg să facă aceste proceduri. În Galați, ca să exemplific, presiunea ce a crescut prețurile către sfârşitul verii s-a datorat mai puțin „creditului ipotecar” cât mai degrabă „foştilor țărani” ajunşi muncitori-buni-la-toate în Italia de unde aduseseră „finanțe” şi cumpăraseră destul de scump față de media curentă.

În mai toată Moldova mişcarea achizitorie se observă cu claritate dar, în definitiv, situația apare frecvent şi aiurea, căpătând un aspect de fenomen. Suntem, deci, la începutul unui ciclu de acumulare de bani asemănător celui ce a traversat Europa în jurul anului 1900, ce s-a tradus într-un fel de migrație către „țara tuturor posibilităților”, cum era privită America atunci. Migrațiile de acest fel nu sunt, în ultimă analiză, o noutate iar anii '50-'60 din secolul trecut cunosc asemenea mişcări ce au accelerat reconstituirea economiilor occidentale. Prin 1969, în Germania o parte considerabilă din activitățile brute ori de-a dreptul „murdare” erau făcute de turcii veniți cîteodată cu familiile lor, cu tot, incluzînd între aceştia pe unchi, veri şi nepoți; unii s-au şi naturalizat ulterior căpătând drepturi de „cetățean”. Eram, în 1968, în Banatul Sârbesc într-o comună bogată şi întinsă dar stranie printr-un gen de semidepopulare căci bărbații tineri lipseau, plecați fiind „la muncă”, în Austria. Banii lor se traduceau în tractoare, scule şi aparate pentru cei rămaşi acasă şi adeseori în cumpărări de teren agricol spre a se extinde ferma familială, ce dețineau. Puțini îşi cumpărau maşini mai arătoase căci esențial era aportul în lichidități generînd, cum se spune acum, „capitalizarea”.

Iată, deci, că „italienii” de azi din România calcă pe cărări bătătorite istoriceşte şi este probabil că şi aici se vor repeta procese ce s-au produs în alte părți şi altădată. Fapt este că apare o sursă nouă, „necreditată”, de bani şi, deci, de plasament imobiliar, ce va trebui cântărită atent spre a se evalua la cât se cifrează participarea ei în ecuație; mult, în orice caz, probabil peste două miliarde de dolari, cît se socoteşte în multiple aproximări. La o repede examinare, rezultă

că aceştia sunt „banii grei”, adică nefluctuanți şi, ca o medie, produşi în mod constant. Ei vor aduce, după etapa de imagine şi vanitate satisfăcută (haine „ca la Paris”, ceas „de marcă”, maşină „adevărată”) reconstrucția vieții familiale: casa de la țară a lui „ăl bătrân”, casa nouă a „străinezului” ori apartamentul din cel mai apropiat oraş important, apoi, cu probabilitate, casa de vacanță ori cabana de la munte, cumpărate ori „ridicate” abia mai tîrziu, căci azi nu se află în „lista de priorități”. Mulți aduc nu doar modele şi soluții pentru a construi şi reface, amenajând „după moda de-afară”, ci şi un alt mod de viață, copiat după acela, mai destins şi mai atent la valorile de fond, ce aparține localnicilor din țările de adopție temporară. „Banii grei” ajung astfel să lucreze în timp mai bine decât oricâte subvenții, agenții pentru locuințe, ori credite ipotecare ce înjugă omul la datorii lungi şi riscante.

STĂPÎNII BANILOR

Pe la începutul anilor '90 cînd nici măcar nu se bănuia proporția averilor ce se dețineau sub formă imobiliară, vînzătorii - destul de rari, prudenți şi bănuitori - aşteptau de obicei pe străinul înzestrat cu dolari capabil să achite, fără a comenta, prețul cerut cam cu jumătate de gură, în ideea că este, totuşi, „cam prea exagerat”. La drept vorbind, prețurile nu erau, la acea vreme, deloc exagerate dar, în mod paradoxal, străinul nu se grăbi să „descalece” spre a-şi cumpăra proprietăți aici ori spre a face cîte un plasament inteligent şi aducător de bani într-un timp scurt. Curînd, cînd apărură plătitorii români, unii prea de tot filotimi şi cu aparență de „mînă largă”, de fapt risipitori fără nici o reprezentare a valorii banului ce nu obținuseră prin efort, formularea se modificase, căci pe atunci - şi pînă astăzi - se cauta şi se invocă abstractul om cu bani, venit de oriunde şi doar „înțelegător” şi „disponibil”. Acesta fuse - şi încă mai este şi acum - mitul fundamental, iluzia ireductibilă, generatorul secret ce întreține, pe o piață imobiliară încă neconstituită deplin, un gen de langoare de visător ce îşi aşteaptă sorocul ferice. Dar, din păcate, omul cu bani rămîne o abstracțiune ce se înfățişează prea de tot rar şi imprevizibil, căci lumea lui este îndeobşte paralelă cu „piața curentă” şi se exprimă prin combinații, „ponturi”, scheme diverse şi nu o dată ingenioase, diverse participații şi concesiuni, asocieri şi compensații iscusite, ininteligibile pentru „omul simplu” care vinde (şi vinde scump) şi cumpără dar plăteşte.

„Cumpărătorul dictează”

În primăvara anului 2004, o nevastă de recent fost ministru luă la rînd comunele înşirate pe o şosea națională din sudul țării, creind o nelinişte aproape generală în rîndul țăranilor ce se dezmeticiră cu greu. Operațiunea era destul de bine pusă la punctul optim. Mai întîi, persoana, însoțită de doi-trei funcționari județeni loiali, se prezenta la Primărie şi poftea să vorbească neîntîrziat cu căpetenia localității. Prezent sau nu, acesta se înfățişa în „doi timpi şi trei mişcări”, fiind chemat de oriunde se afla, arătîndu-se feței sus-puse. Primarului i se atribuia de îndată o funcțiune de agitator şi chiar de „agent imobiliar” local,

însărcinat fiind cu convingerea localnicilor în direcția vînzării de teren arabil, bineînțeles, cu un oareşicare profit, ce răsplătea truda lui şi succesul ei. În acest timp, şoferul împînzea localitatea cu fluturaşi publicitari, lipiți pe stîlpii de telegraf ori pe ferestrele instituțiilor ceva mai frecventate (de la Poştă la Poliție), ce comunicau dorința de a se cumpăra pămînt de arătură dar numai de la două hectare în sus. Pînă în acele zile faste, un hectar se vindea prin acea regiune la un preț uimitor de modest, ce nu depăşea opt milioane, de obicei „fără cadastru", adică maximum 200 euro. Nevasta de recent fost ministru oferea pe loc de trei ori mai mult, adică 25 de milioane, părînd a se comporta cu filantropie deşi, evident, nu acesta era obiectivul ireductibil şi destul de misterios.

Dar ce explicație s-ar putea da unei supra-cotări voluntare? Motivul îl constituie, uneori, alegerea cu caracter de obsesie, dorința de a se obține „ceva" cu orice preț, cum se spune. Am întîlnit această atitudine încă de foarte devreme, cînd se putea face o cumpărătură „comodă" fără efort bănesc suplimentar. Era în toamna lui 1994 cînd o echipă de prieteni se înfățişase pentru a cumpăra „un teren mare" lîngă Grădina Zoologică. Echipa, destul de amestecată în aparență, se compunea dintr-un faimos om de afaceri (de pe atunci, dar şi de pe acum, deşi a mai pierdut din „cotă" şi va mai pierde), un politician „de partid" avînd responsabilități şi într-o bancă (după moda vremii, ce a produs dezastrele cunoscute), un şef de „Regie" şi, bineînțeles, un constructor, ce trebuia să se îngrijească de „investiție". Cum banii nu constituiau „o problemă" (declarație-tip în astfel de cazuri), prietenii cumpărară foarte rapid un teren măricel, de aproape un hectar, la un preț cu vreo 2-3$ pe metru mai mare decît în mod curent şi aceasta după ce plătiseră, cu lărgime de mînă, „scoaterea din circuitul agricol". Nu-i vorbă, trei ani mai tîrziu proprietatea de prieteni era tot virgină însă „prețul zonei" se triplase, cel puțin, ajutat poate şi de astfel de clătinări periodice ale pieții.

Alteori, grandomania de om care „nu mai ştie ce să facă cu banii" (cum se zice, în expresie cacofonică, în mod frecvent) explică şi motivează. Într-un rînd, aflasem despre un bogătan de vîrstă tînără, probabil un „manekin" al cine ştie cui, aflat, cu autoritate, „la vîrf", în afaceri cu metal, ce căuta de multă vreme „un pălățel" (iată expresia!), pentru amanta lui, o cunoscută divă de televiziune cu emisiune destul de longevivă. Găsise, în cele din urmă, „ceva" foarte prestigios din punct de vedere al poziției (a se scuza expresia...) dar şi inimaginabil de scump față de realitate (cam la 1.400.000 euro, cît vreo şapte-opt fabrici mai în suferință sau cît se plăti, mai încoace, pentru „Tutunul Românesc").

Să fi fost, deci, aceste obsesii sentimentale, niciodată abisale, din nefericire, cauza cumpărării prin descălecat ce impulsionase pe nevasta de recent fost ministru şi o pusese în mişcare? Adevărul nu poate fi nici pe departe acesta şi nici nu-i uşor de aflat acum. Totuşi, cîteva ipoteze se pot emite.

Întîi de toate, ar fi speculația pură şi simplă în ideea că, vreodată, prețul va creşte şi cîştigul ar apărea. Dacă azi plătesc pentru un hectar 600 euro şi îl revînd peste un an cu 1.000, am obținut un cîştig de 400 euro la hectar şi de 400.000 dacă, prin efort, cumpărătura inițială fuse de o mie de hectare. Evident, aceasta ar fi ipoteza depresivă admițînd că prețul unui hectar nu va ajunge către 3.000 euro, precum se preconizează (dar aceasta către 2010!) creînd cîşti-guri de cinci ori mai mari în doar cîțiva ani. Nu-i de exclus nici ipoteza unei cumpărături la comandă, existînd deja vînzătorul care, „ contractat" deja, ar plăti încă de „mîine" un preț mare pentru „aici" dar de tot modest pentru „acolo". În sfîrşit, cumpărarea pentru asociere, supra-cotînd şi mai mult „participația", la nivel de piață „de aiurea" este posibilă deşi improbabilă.

Ar fi fost de gîndit, însă o fracțiune de secundă doar, şi formarea de exploatație agricolă, fiind preferabile suprafețele mari şi „legate" dar, la drept vorbind, aceasta este cu desăvîrşire imposibilă căci stăpînii banilor de obicei nu produc nimic.

Cîştigul „la pont" şi „la expropriere"

Oricît ar părea de neobişnuit, stăpînii banilor se observă în mult prea puține situații pe scenă şi numai din eroare ori imprudență ajung să fie văzuți. În aceste medii, prea de tot nelămurite, foiesc interpuşii, „oamenii de paie" şi „băiatul-bun-la-toate" ori „secretara de încredere" adică o întreagă faună pestriță şi gregară, ce nu se poate înfățişa pictural, căci are chipuri prea diversificate şi anonime. Aici se lucrează nu „în piață" ci „la pont". Dar ce este pontul, la drept vorbind? O informație însemnată, scăpată din neglijență, interes calculat ori combinație uneori barocă şi cu cîştig socotit, ce ar trebui desfăşurată mai complicat decît clasicele „licitații aranjate" ori vînzările prin privatizări făcute unidirecțional. Astfel încît deținătorii de „ponturi" apar cîteodată din direcții neaşteptate şi, ignorînd mecanismele ce concretizează informația, caută asocierea cu „oamenii de meserie", convocați drept executanți şi operativi. Bineînțeles că, în peste un deceniu de „imobiliar", mă vizitară sute de asemenea specimene dar lamura, ca să zic aşa, o ilustrează abia o cunoştință recentă. Prin iarna lui 2004, se înfățişă la biroul meu un personagiu ce întîlnisem, cu puțină vreme în urmă, cu ocazia unei reuniuni mondene unde vezi lume diversă şi te saluți şi cu multe chipuri prea puțin cunoscute. Omul, un fel de ziarist, se aşeză tacticos pe un scaun şi îmi declară solemn că deține o mulțime de „ponturi", dorind să mi le prezinte. Invitîndu-l, amuzat, să se exprime, mă gîndisem că vor urma cîteva „oferte" mai speciale, aflate în circulație însă mai puțin frecventate decît altele şi, astfel, înconjurate de un aer enigmatic. Ceea ce urmă contrazise bănuiala ce aveam căci vizitatorul meu începu să scoată, ca un comis-voiajor „de talie internațională", cele mai diferite şi complicate propuneri, făcîndu-mă să mă simt ca în Peştera lui Ali-Baba. Un munte de vînzare prin asociere, combinat cu un stadion din aceiaşi localitate unde „cumpărătorul", dacă îl prelua, putea să

primească bonus un restaurant şi o „bază pentru colectare de metal"; o peninsulă - gazeificată şi canalizată - pe malul mării, uşor de obținut prin concesiune dar numai „în anumite condiții"; un hotel în Bucureşti; şapte-opt stații de benzină în diferite județe; un palat, tot în Bucureşti; patru fabrici dezafectate în marginea unor „oraşe mari"; un port la Dunăre (nu acela cumpărat, „în două ape", de un politician, cu episod liric în biografie, cu banii de la SOV Invest); o pepinieră lîngă Olimp; un sat pe litoral; altă pepinieră lîngă Bucureşti. Şi încă multe altele. Spre a convinge, prepusul scotea, de fiecare dată, dosarul tematic, ce conținea documente şi planuri, mai bine întocmit decît al unui „agent imobiliar" cu vechime pe care îl depăşea vădit atît în limbaj cît şi în elocință. Impecabil, într-adevăr!

Dar, din păcate, aproape nimic nu se putea întrebuința. Pretutindeni venea vorba de „cutăriță" care, trebuind să aprobe, ar fi fost plătit cu „atît", de „cutare", dătător de avize, ce urma să-şi ia „dreptul" şi, în general, despre un atît de complicat sistem circulatoriu al banilor împărțiți încît totul devenea ininteligibil şi chiar neverosimil deşi, cu siguranță, aceasta era doar impresie. Cum, dintre toate, îmi apăruse posibilă doar o vînzare de hotel (de fapt, o redobîndire, şi aceasta cu „proiect de consolidare" făcut anterior de Minister) am cerut detalii şi le-am primit numaidecît: „Sînt doişpe moştenitori care vor 480 (de mii, bineînțeles) dar cumpărătorul va plăti 600; diferența merge jumătate la doi dintre ei iar jumătate la mine:". Concluzia fiind tipică (întrucît „îşi face parte" doar „cine-mparte" banii) am scurtat întîlnirea în mod diplomatic dar, aflat în cadrul uşii, vizitatorul nu se putu abține să mai propună un „pont": „nu vă interesează traseul autostrăzii către Braşov?". La drept vorbind, aceste interminabile „ponturi", ce descriau „trasee de autostradă" ce se vor tăia cîndva, apar şi dispar fantomatic în folklo-rul de imobiliare de mai bine de un deceniu, dar nu ajunseră niciodată să se finalizeze. Şi, totuşi, mai recent conținutul lor începu a se modifica. Odinioară, „pontul" consta în cumpărarea de teren spre a se revinde celor care plănuiau investiție legată de autostradă (motel, benzinărie, restaurant), dar coeficientul de risc făcuse speculația nerecomandabilă şi complicată. Cine garanta că, odată şi odată, apare „cumpărătorul" şi plăteşte mult, „cît mai mult"? Astăzi, mecanismul este modificat şi înlătură hazardul, arătînd o perfecționare în tehnică de însuşire de valori ce merită o mențiune.

O cunoştință, care, la rîndul ei, cunoaşte destul de bine pe cîțiva din marii maeştri ai combinațiilor îmi relată, mai pe toamnă, o schemă de cîştiguri fără efort pe care, admirînd-o, o şi invidia cu necaz, căci se afla „la distanță" şi nu în echipă. Într-un oraş însemnat, cu ambiții de metropolă, se hotărîse lărgirea unei străzi oarecari ce ar fi trebuit să devină, din motive misterioase, un bulevard larg şi „reprezentativ". Dar spre a se izbuti această corecție urbană erau necesare demolări de clădiri ce nu se pot înfăptui „ca pe vremuri, în mod abuziv", ci completamente legal, adică „prin justă despăgubire", cum scrie la carte. În

regiunea descrisă de această poveste, un metru pătrat de teren se vinde cu 85-1 00$, uneori chiar şi ceva mai mult dar niciodată nu atinge 120. Şi, totuşi, stăpînii banilor deciseră şi preţul pentru despăgubire, stabilindu-l la 275$ şi nici o leţcaie mai puţin. Inutil a se adăuga cine cumpărase deja - şi cît! - din terenurile retrocedate în cartierul care, prea curînd, va redeveni un şantier interminabil după”exproprierea în folos public”. Abia aceste destăinuiri îmi explicară propunerea ce o făcuse acum vreo jumătate de an, un prinţ al imobiliarului dintr-un orăşel situat în Părţile de Vest, pe unde va trece cîndva şi o autostradă. El aducea „ponturi” constînd în trasee hotărîte, ce însemnau cumpărare, azi, la preţ foarte scăzut. Şi, în viitor? „Dezdăunare”, adică vînzător cunoscut deja, fără nici un risc şi, evident, fără efort.

Să fie, de fapt, acestea doar vorbe în vînt ce nu se concretizează, în cele din urmă? Mai degrabă s-ar zice că o brumă de adevăr - ceva mai groasă - există totuşi în legenda pontului deşi dovezile sînt doar prezumţii căci „legea tăcerii” funcţionează ireproşabil.

COMEDIA ERORILOR

Speculaţii cu stratageme

O idee în circulaţie, confirmată chiar, uneori, evocă investiţia ce nu reclamă prea mare efort ulterior fiind doar o cumpărătură socotită, făcută la timp şi mai ales unde trebuie. În multe cazuri, acestea se zice că sînt speculaţiile cu terenuri. Schema ar fi, la drept vorbind, simplă şi ar cere de la speculator oareşicare fler, simţ de prognoză, îndrăzneală şi, bineînţeles, banii trebuitori. De fapt, avem de-a face cu o reţetă primitivă ce presupune a se cumpăra teren ieftin acolo unde se intuieşte că, nu foarte tîrziu, se vor produce dezvoltări şi, deci, preţul va creşte obţinîndu-se cîştig. Speculantul achiziţionează şi grăniţuieşte, apoi stă şi aşteaptă să se „deschidă” zona în ansamblul ei spre a re-vinde cu profit, bucurîndu-se de „diferenţă” fără a face cine ştie ce cheltuială. Evident, aceasta este schema „leneşă” ce se observă frecvent şi exprimă în prea multe dintre situaţii mentalitatea curentă de culegători de bani, caracteristică acestei populaţii în ziua de azi. Sînt însă şi corecţii şi chiar un anumit coeficient de efort ce ar accelera „deschiderea zonei” (de fapt, creşterea cotaţiei acesteia) şi, deci, un cîştig mai mare în timp mai scurt. Aici apar stratagemele ce merită o menţiune şi care, dacă se fac cum trebuie să se facă, au efect şi „lucrează”. Uneori, speculatorul „creşte preţul” prin publicitate falacioasă şi pune în circulaţie oferta lui la preţ dublu faţă de cel plătit anterior, comunicînd, la cereri diverse, că, de fapt, nu mai are ce vinde căci „s-a vîndut”. Alăturat altor oferte „publicate” fictiv, ce nu se regăsesc pe teren, fiind simple invenţii ad-hoc dar la preţuri simţitor mai mari decît „preţul zonei”, acest tertip conduce la o mică alarmă în lumea cumpărătorilor ce constată că „preţul creşte” şi concluzionează că ar trebui cumpărat acum şi nu mai tîrziu. Este un joc tipic de bursă, cu tot ce presupune acesta, de la zvon şi mesaj confidenţial „de bouche a l'oreille” pînă la creare de

panică, alarmism şi sentiment al incertitudinii. Totul culminează cu intoxicările diverse ce s-ar putea produce prin „dezinformație” locală, în regiunea ce interesează şi unde spiritele se pot inflama uşor - fiindcă lăcomia e mare şi „mintea” mică -cu doar o adiere de idee după care „aici vin nişte investitori americani” care vor cheltui milioane de dolari pentru supermagazine, centre de afaceri şi cartier de reşedințe de lux. Ideea - românească, de fapt - place vecinilor şi altora care se vor grăbi să-şi supracoteze mica proprietate şi să ceară, deodată, mult şi nejustificat de realitate dar posibil în lumea fantasmelor „bursiere”. Un apel telefonic sau două, făcut la cîteva publicații economice, spre a se întreba, candid, dacă se ştie ceva despre „investitori” ce vor apărea poimîine în zona respectivă ar putea lărgi spațiul de lucru al virusului şi ar aduce consecințe valabile în imediat.

Însă acestea pretind efort şi se fac numai arareori şi de către cine nu „stă” să aştepte, avînd, bineînțeles, şi pricepere în astfel de manevre. Majoritatea „nemuncitoare” şi cu mintea înceată se întemeiază pe schimbările ce ar veni de la sine, ca şi cum anotimpurile ce trec aduc adaosuri inerente prețului de re-vînzare. Teza fundamentală este, de fapt, aproape unanimă şi spune că „terenul creşte la preț” şi că, în orice caz, vor apărea cîştiguri cîndva deşi nu se cîntăreşte decît arareori ce cîştig şi cînd apare acesta, de fapt. Căci, de bună seamă, şi aici, ca în orice joc de bursă, pot să apară întîrzieri, mize greşite şi chiar erori, specifice hazardului. În această formă, totul se înfățişează ca fiind de o mare simplitate şi lipsit de cine ştie ce primejdii deşi, la drept vorbind, acestea sînt, ca orice alte speculații, jocuri de noroc cu un procent de risc. Viața seamănă mai rar cu visele fabulatorii, mai ales cînd la mijloc sînt reverii cu subiect de îmbogățire rapidă. Uneori - şi nu prea de tot rar - apar eşecuri ori socotelile sînt exagerat de optimiste şi nu se confirmă întrutotul sau uneori chiar deloc.

Un domn harnic şi întreprinzător, ce lucrează în Occident şi cîştigă bine, încercă anul trecut pe vremea aceasta, să facă o manevră ingenioasă spre a înmulți banul cumpărînd teren, nu departe de Calea Griviței, la 50.000 de dolari, preț ce a considerat foarte atrăgător. Calculul inițial, stimulat şi de vînzător (un bătrîn cu aspect „spălat”şi corect, în realitate un mic şnapan cu accese isteroide) nu era, în principiu, greşit, conținînd prețul socotit „ieftin” al terenului şi un proiect de clădire de vilă ce urma să înghită alți bani, spre a intra „la re-vînzare” cu tot ansamblul şi cîştigînd mult. Cumpărarea făcută în pripă la presiunea unei rude agitate a domnului din Occident, s-a produs în cîteva zile în ideea unui chilipir şi a prețului corect. Dar nici unul dintre argumente nu stă în picioare, din păcate. Prețul era, de fapt, „incorect” căci depăşeşte binişor media de zonă iar ideea că nu se vinde doar teren ci şi două case aflate pe acesta nu aduce decît aparent un echilibru. „Cele două case” sînt, de fapt, o anexă atît de bătrînă încît şi-a uitat copilăria şi stă să cadă în enorma pivniță adîncă precum un puț de mină, al cărei tavan nu se mai susține pe nimic. Cealaltă, în aparență mai

sănătoasă, îşi dezvălui abia recent crăpăturile cînd o firmă ce o întrebuința ca depozit de cărți şi-a dezafectat dispozitivul. Totul, deci, trebuie culcat la pămînt şi, în consecință, „casele” nu contează. Rămîne terenul. Dar ce cîştig ar putea aduce acesta, la drept vorbind, în doar un an de zile cînd împrejurimile, împînzite de o populație metisă ce iubeşte petrecerile şi nu munceşte pe nicăieri, nu se „mişcă” de fel iar cumpărătorii îndrăzneți ezită să pătrundă în această regiune ce ar fi fost desemnată pe hărțile medievale printr-o pată albă, conținînd explicația „hic sunt leones”? Aici nu sînt „lei”, de acord, dar nu va fi, încă multă vreme de azi încolo, nimic altceva decît este.

Doctrina pămîntului pîrjolit

În ideea că „românii e deştepți” - vorba lui Camil Petrescu - procentul de atitudini „inteligente” ce se află aproape de limita şmecheriei infracționale nu-i redus şi, atunci cînd se întîlnesc oprelişti diverse şi neinteligibile, se dezvoltă incomensurabil şi produc soluții ingenioase dar impracticabile fără un risc nu de tot neglijabil. Totul se întemeiază, evident, pe voința de a cîştiga, dacă se poate mult, repede şi fără nici o răspundere, dacă, Doamne fereşte!, apar complicații.

Doctrina pământului pîrjolit se observă, mai deunăzi, în vînzările - ce sporesc considerabil - de apartamente şi case întregi cumpărate de foşti chiriaşi „pe legea 112” şi puse în vînzare, ca proprietari, fără a se clătina vreo secundă îndreptățirea că acest gest este corect şi... fezabil. Mulțimea de oferte impresionează şi se întăreşte, astfel încît, din toamna ce a trecut şi pînă azi, numărul celor ce vor să scape de o povară cîştigînd bine s-a multiplicat într-un chip şocant. Şi diversitatea de ofertă este întrutotul remarcabilă astfel încît adeseori se creează impresia că se vinde tot deşi acest sentiment nu este nici pe departe confirmat de realități şi, pînă la urmă, nici nu ar fi posibil. Invazia de vînzători se va produce - cu adevărat - mai tîrziu cînd, de fapt, „se va da dezlegare”. Acum apar numai „pionierii”, ofertanții „deştepți”, mînuitorii de retorică fină şi adeseori frauduloasă. Căci, de fapt, participarea oratorică este esențială în această materie ca şi argumentul pseudo-realist ce se invocă spre a convinge că „nu există probleme” iar atitudinea ar fi lucidă şi conduita - „serioasă”. Iată, de altfel, cîteva specimene. Un domn cu voce languroasă, dar fermă în convingeri, propune un apartament „de lux”, undeva în Parcul Bonaparte - „cumpărat, desigur, ca fost chiriaş” şi solicită 120.000$ ce îi menționează semi-neglijent şi „en passant”, ca şi cum această valoare s-ar înțelege de la sine. O doamnă bună de gură, ce ar fi putut deveni - dacă era mai tînără cu vreo patruzeci de ani - un excelent comis-voiajor, pretinde că „vila ei” - din Parcul Domenii - evident „cumpărată ca fost chiriaş” - s-ar putea vinde azi cu vreo 250.000$ dar, de bună seamă, „s-ar mai lăsa”, căci, „sîntem oameni realişti şi ne vom înțelege”. Un tînăr, nepot de „fost chiriaş devenit proprietar”, vivace şi nepăsător asemeni lui Laerte din „Hamlet”, oferă într-un stil destul de obrăznicuț

un apartament splendid, la vreo 90.000$, aparținînd unchiului plecat în America; el admite să mai discute, „dar nu prea mult” căci „se ştie care sînt prețurile”.

Din păcate, acest punct de vedere este absurd căci „prețurile” invocate de astfel de „vînzători” nu aparțin acestei realități. De fapt, aceste oferte nu au nici un preț căci - fiind interzis expres să se vîndă înainte de a se împlini zece ani de la cumpărare - ele nu fac parte din circuitul civil şi, deci, nu se pot „înstrăina” - după expresia limbii de metal a legiuitorului astfel încît nici nu se pot evalua în conformitate cu piața generală, unde încap în exclusivitate case ce se pot vinde şi nu ficțiuni. Din păcate, nu acesta este şi punctul de vedere al vînză-torului de ficțiuni, stimulat adeseori de binevoitori lacomi şi lipsiți de scrupule căci şi în această materie - de îndată ce s-a putut crea confuzie spre a se acționa gangstereşte - s-au formulat şi argutiile avocățeşti, făcute spre a se vinde ceea ce, totuşi, „nu se poate vinde”.

Ele inventează un vast mecanism perifrastic ce conține un contract de închiriere încheiat pînă la termenul legal de vînzare, cu plata integrală în avans, însoțit imperativ de o înțelegere de împrumut ce traduce diferența de la chiria totală „de cules” la prețul total „de primit”, întemeiată pe gaj imobiliar, „gajîn-du-se”, de fapt, obiectul vînzării reale. Alții, mai cutezători, înlocuiesc de-a dreptul „chiria” cu „comodatul”, spre a nu mai „fiscaliza” inutil ceea ce, de fapt, este o pură şi simplă ficțiune deşi însăşi ideea de „a da” în folosință o proprietate fără a se plăti nimic este, de la sine, o bizarerie ce bate la ochi. Dar pretutindeni izbeşte iscusința de a se crea confuzie prin perdele fumegoase de cuvinte. Clauze împovărătoare şi formulări în doi peri se subînțeleg, deşi, la o examinare atentă, acestea sînt curată apă de ploaie. Căci, în fapt, ce s-ar întîmpla dacă „obiectul vînzării” o fi fost redobîndit deja de un urmaş de fost proprietar care avînd şi hotărîrea judecătorească în mînă ca şi „punerea în posesie” făcută de cîte un executor judecătoresc abil, ce nu se teme de nimic, nu s-a deranjat să-şi înregistreze proprietatea nici măcar la Administrația Financiară, tăcînd şi aşteptînd?

Şi dacă vînzătorul „proprietar fost chiriaş” se va sfîrşi din viață înainte de „liberalizarea” la vînzări şi urmaşii - legali şi ei - fac „canossa” şi reziliază „chiria” şi nu mai recunosc împrumutul? Bineînțeles, partenerii de ieri - deveniți adversarii de mîine - se vor judeca ani buni, cheltuind şi scoțîndu-se din minți reciproc în ideea că o semi-hoție învestmîntată atrăgător de cîte un avocat hulpav ce şi-a luat comisionul ar trebui recunoscută şi ratificată de judecători.

Ce este, de fapt, aceasta? Este „doctrina pămîntului pîrjolit”, ce ne spune că esențial este a lua banii şi a-i prădui, fără vreo responsabilitate şi, evident, fără garanție față de cel care plăteşte, îmbogățind pe cine nu trebuia.

„Vremea geambaşilor”

În a doua jumătate a anilor '90, apăru în Bucureşti un fel de modă ce se intensifică treptat, căpătînd, puțin după 2000, un aspect de-a dreptul epidemic.

Este maladia construcției noi, agravată nu doar prin rumoare, opțiune mondenă adeseori superficială şi grandomanie ci şi, mai degrabă chiar, de spaima indefinită de seism, ce generează dorință de stabil, solid şi garantat. Sînt destui cei ce văd în aceasta şi o „afacere" ce fixează banul în domeniu sigur şi pe termen lung căci ideea longevității unei clădiri în fața oricărui alt plasament nesigur şi, cîteodată chiar, imaterial, impune şi convinge prin concretețe. La drept vorbind, teoria este necontestabilă şi o întăreşte vederea însăşi a nenumărate „case boiereşti" şi dîmbovițene palate ce stau în picioare de dinainte de 1900, uneori de chiar şi mai multă vreme iar astăzi au încă valoare şi „se vînd bine". Era, cred, prin 1995, într-o primăvară, cînd mă trezi chemat să prețăluiesc un „pălățel" ce data de prin 1880, aşezat pe lîngă strada Italiană. Era o construcție de o impresionantă soliditate, unde nu doar zidurile groase şi conservate perfect impresionau ci şi concepția, evidențiind „clasicitate" şi prudență în fața oricărui gen de aventurism tehnic. Cînd am scoborît la nivelul subsolului, am rămas cîteva minute gînditor în fața zidurilor impecabile de cărămidă ce parcă se aşezase abia ieri, netencuite şi de-aceea perfect sincere; dar şocul major se vădise mai jos, în al doilea nivel, unde ar fi trebuit să fie dacă nu „crama" (noțiune demonetizată, azi, de obiceiurile mitocăneşti ale noii clase) măcar un depozit răcoros, din vremea cînd nu apăruseră aparatele frigorifice. Era un şir de încăperi unite prin bolți din zidărie „țesută", din cărămizi, în modă italienească, de unde nici măcar un colț nu se desfăcuse în aproape o sută douăzeci de ani. Ei, bine, aceasta este stabilitatea ce se vizează şi se închipuie mai deunăzi cînd „noul" contemporan e privit, de fapt, cu legitimitate, din această perspectivă şi se preferă. Dar, din păcate, adeseori aceasta rămîne „teoria" căci spre a se obține soliditatea ce prezervă investiția ar fi necesare concepția, „materialul" de-atunci, modul de viață şi, bineînțeles, „italienii" şi „nemții". Toate lipsesc, de fapt, şi preschimbă radical rezultatul preconizat. Şi, de ce aceasta? Întîi de toate, fiindcă nu avem nici „italieni" (adică antreprenorii şi chiar „zidarii" ce au făcut posibil oraşul „otto-centesc") şi nici „nemții" fără virtuozitate dar executanți perfecți. Astăzi afacerea, în sensul balkanic aflat aproape de limita înşelăciunii, pare a dicta. Acum aproape un deceniu începu a se manifesta un „curent cultural" bucureştean ce se traduse prin cumpărare de „case" vechi, renovare şi re-vînzare, de fapt o procedură curentă în alte părți, unde se cîştigă „bine", inteligent şi adeseori, în onoare. Dar aici, unde fiind la porțile Orientului, totul se ia în uşor, „afacerea" însemna în prea multe dintre cazuri o simplă văcsuială în culori ce păreau atrăgătoare, în fond operațiune tipică de geambaş avid să cîştige mult, „în scurt" şi fără nici o responsabilitate în timp. „Curentul" nu avu nici un viitor căci, pe lîngă inaptitudinea clientului cu bani în a înțelege valoarea „vechiului", apăreau costurile, nu chiar atît de scăzute, şi riscul vînzării mai tîrzii şi mai puțin fructuoase. Astfel încît, geam-başul de ieri deveni, în prea puțini ani, antreprenorul de vilă nouă de azi. Metoda nu s-a modificat şi nici obiectivele,

bineînțeles: cheltuiala modestă şi construcția repede uneori cum o da Dumnezeu, combinate însă cu „proiect adaptat modei” şi cu acel şir nesfîrşit de invenții simplificatoare care „iau ochii” dar sînt poate nu chiar butaforie dar scenografie - da, aceasta este doctrina. Astfel se populară cu „vile”, „dezvoltări” şi „parcuri rezidențiale” (de fapt, „blocuri în comun aşezate pe orizontală”) întinse suprafețe pînă ieri agricole, cumpărate pe bani puțini şi înzestrate cu clădiri ce nu trădează nici stil şi probabil nici cine ştie ce durabilitate ce ar putea pune „investiția” la adăpost. În nu prea puține din situații totul, de la proprietatea asupra terenului (asupra căreia, dacă se scoboară mai adînc decît antreprenorul se află întunericul inexpugnabil şi birocratic) şi pînă la „materiale” (care, comparate cu cărămida „italienilor” din palatul de la 1880, sînt mică agregare de nămol întărit față de piatră de Piramide) este aproximativ, imprecis şi în-durabil. Şi, cu toate acestea, moda persistă şi se dezvoltă iar cumpărarea, făcută cînd totul este „la gata” şi străluceşte (pentru, vai, prea puțină vreme), se face aproape cu ochii închişi, adeseori prin licitație unde „vînzătorul dictează”. În această adevărată hipnoză, nici nu interesează dacă proiectul a rămas doar un număr de hîrtii într-o mapă, dacă autorizațiile se obținură post-festum şi nici măcar dacă garanția ce se declară ritos ar fi vreodată întărită printr-un document şi tradusă în bani mulți cînd există, adesea, de fapt, pagube, uneori nu neînsemnate.

Din păcate, această metodă s-a întins ca o boală încurajată de plătitori nesocotiți, ce risipesc bani ce nu au nici o valoare deşi reprezintă sume nu o dată greu de imaginat. Moda, lipsa de chibzuință şi doctrina efemerului triumfă, devenind stil.

„TINERETUL HARNIC, STUDIOS ŞI INGENIOS”

Pe la începutul anilor '90 cînd se cumpărau apartamente „de la stat” în nişte condiții scandalos de aproximative şi la prețuri fracționate ce conduseră curînd la mărimea unei rate echivalente cu un pachet de țigări, noțiunea de „locuință ieftină” părea un gînd de pe altă planetă ce ajunse, totuşi, astăzi abia, a se exprima cu necesitate şi arătînd un grad de oareşicare urgență. Tema se evidențiase şi altădată şi se rezolvase parțial, prin anii '30, în condițiuni relativ inteligente ce s-au uitat, din păcate, iar acum nici măcar nu se mai studiază spre a sluji drept sugestie dacă nu chiar de model. Pînă şi frecventele „analize de piață imobiliară” ce mai publică unii ziarişti, de fapt nişte improvizații făcute cu un urechism demn de o cauză mai înaltă, nu evocă mai nimic despre acestea deşi sînt destui cei ce deplîng „creşterea prețurilor” şi incapacitatea omului obişnuit de a se împroprietări. Altele sînt temele ce țin afişul în calitate de vedetă. Dar într-o lume unde „monstruoasa coaliție” dintre agenții lacomi şi pregătiți aproximativ şi antreprenorii excitați de cîştig uşor şi în orice conjunctură este indestructibilă, „locuința ieftină” va rămîne multă vreme proscrisă, fiind doar subiect propagandistic, cînd „cade bine”.

În realitate, aceasta este însă tema capitală din punct de vedere social. Căci fondul imobiliar sustras de generația părinților, prin împroprietărire la preț absurd de scăzut şi prin iresponsabilitatea Stăpînirii, creează criza ce chinuieşte azi generația copiilor, incapabilă, din păcate, a se scădea cu procedurile „vechi", ce nu mai funcționează. Statul „nu mai dă" case azi şi nu va da în vecii vecilor altfel decît „locuințe sociale" cu chirie mică şi pe termen definit, spre a nu mai evoca „sita" de atribuire, foarte de asă de obicei. Rămîne, deci, soluția cîştigului în vederea unei atitudini descurcărețe şi dinamice, alungînd „politica mîinii întinse ca milogeală". Însă în această materie, starea de fapt nu încurajează pe tînărul harnic şi cu spirit de inițiativă căci „banii nu ajung" iar „mecanismele financiare", ce se elogiază adeseori (sub forma „creditului ipotecar") au un grad de complicație şi făcură, mai recent, o piață calmă de vînzări de apartamente să devină o junglă unde în mod vădit trebuie să plăteşti cît nu face.

Soluții accesibile: „micul bloc multifamilial"

Şi, într-adevăr, aceasta este realitatea crudă. La drept vorbind, în Bucureşti, spre a nu mai vorbi de orice altă localitate, nici o garsonieră nu ar trebui să depăşească, dacă „piața" ar fi echilibrată şi nu delirantă cum a fost şi încă mai este, 16.000 - 18.500 EURO, avînd „poziție" şi arătînd mulțumitor. Bineînțeles, exclud ipoteza unui spațiu de parter, transformat în birouri, care nu mai exemplifică această categorie şi nu se ia în calcul aici, „meritînd" categoric mai mult. Şi totuşi, la sfîrşitul anului trecut „s-a cerut" şi „s-a plătit" pentru un astfel de specimen, în Cartierul Militari, 22.000 EURO, în cadrul unei adevărate licitații, ceea ce este aberant şi dezgustător de stupid. Acesta ar fi preț corect pentru un apartament de două camere, cu un total de 55 de metri pătrați în suprafață şi „prêt-â-habiter", adică nou, dacă s-ar mai construi astăzi chiar şi fără subvenție dar în condiții „omeneşti", fără a se smulge banii, de către antreprenori, din mîna omului, cu cinism şi agresivitate.

Evident, plafonul suportabilului este depăşit deja şi, în această situație, ar fi de văzut ce se mai poate face cu realism. „Piața", cum se spune, va decide şi a şi început „să decidă". Unii cumpărători, dezarmați, vor căuta alternativă şi vor privi cu mai multă înțelegere la noțiunea de „case ieftine pe pămînt", ce atrage pe cei mai cutezători încă de cîtva timp. Dar şi aici cererea, devenită mai simțitoare în raport cu o ofertă destul de neplăcută şi adeseori „nestimulativă" prin vecinătăți, va crea presiuni şi creşteri artificiale de preț nemeritat. Alții vor amîna, descurajați, aşteptînd zile şi mai bune şi căutînd soluții ce par a nu se arăta.

Şi, totuşi, soluții există, una dintre ele explicîndu-se acum. Deşi ideală ar fi locuința proprie, cu garaj, grădiniță şi chioşc de vară pe lîngă casa mică sau medie ce amenajăm cum ne place, aceasta rămîne un gînd pentru altă vîrstă ori pentru personagii cu o cutezanță mai mare. Realistă este asociația de prieteni sau cunoscuți, în ideea micului bloc ridicat de la firul ierbii cu efort financiar comun.

Întîi de toate, vom forma „echipă”, asociindu-ne cu cine ne putem înțelege şi ar avea aceiaşi capacitate de a plăti. Vor rezulta, să zicem, patru familii ce şi-ar dori fiecare cîte un apartament de şaptezeci de metri pătrați şi un garaj. O acomodare principială (conținînd „număr de camere, dispunere dar, evident, şi o zonă preferată”) se recomandă încă de pe acum căci toți „partenerii” vor fi „legați” prin proiect şi o viață comună ulterioară. Cînd totul se netezeşte, se identifică terenul ce convine tuturor. Acesta va costa între 80 şi 120 EURO/mp (deci nu vom locui pe Şoseaua Kiseleff) şi ar trebui să aibă 200-250 mp, prețul final putînd deveni, la un maximum, 30.000 EURO, deci 7.500 per capita. Cumpărarea va trebui făcută de către toate cele patru „echipe”, în indiviziune, fiind imperativ să se obțină, anterior încheierii contractului, ceea ce se cheamă „certificat de urbanism”, arătîndu-ne ce şi cum este permis să construim. Garanția „rețelelor” (electricitate, gaze, apă, canal) este obligatorie, altfel nu cumpărăm.

Urmează proiectul şi „licitația” pentru antreprenor, operațiune foarte delicată însă nu de netrecut căci există şi aici, ca în orice alt domeniu, felurite „stofe”, preferabil fiind să o cumpărăm pe cea mai „solidă” cu ban convenabil. Dacă se va obține un preț de 300-320 EURO/mp, realist la un antreprenor corect, şi se va contracta cu atenție, consiliați de un specialist (căci „documentul” este esențial nu „strîngerea de mînă” ce se invocă adeseori, cu destulă stupiditate), este posibil să obținem ceea ce e de dorit. Cu aproape 400 Euro/mp de construcție (cost total, ce cuprinde proiectarea, autorizațiile şi branşamentele de rețele), „etajul propriu”, de circa optzeci de metri, ne-ar „duce” la 32.000 şi plus garajul (15 mp X 200 EURO, deci 3.000 EURO) la 35.000, ce s-ar adăuga prețului de teren. Cu 42.500-44.000 EURO nu am fi nădăjduit, de fapt, la un apartament cu trei-patru camere, garaj şi, poate, o terasă şi o grădiniță; şi totul „nou”!

Soluții accesibile: „casa ieftină pe pămînt”

Indiferent dacă moda sau vremurile spun altfel, visul secret rămîne încă şi azi, dar mai cu seamă mîine, „casa pe pămînt”, „locuința unifamilială”, reşedința potrivită şi folositoare. Dar într-o lume neaşezată, ce se defineşte prin boala vilei grandomane şi unde totul pare a se măsura în proporții inutile, risipă şi o psihologie de jefuitor ce nu prețuieşte ci doar consumă, aceasta pare mai degrabă o iluzie şi o dorință proiectată în intangibil.

Şi totuşi, fiindcă pe cei îndrăzneți îi ajută norocul, o atitudine mai curajoasă se recomandă, de obicei. Unii încep să îndrăznească şi reuşesc. Era, cred, în noiembrie anul trecut cînd, o cunoştință îndepărtată, ce prețuisem încă din tinerețe pentru erudiție şi mobilitate, îmi telefonase solicitînd o mică „intervenție pentru băiat”. „Intervenția” consta în a-l primi pe acesta cît mai repede pentru o „îndrumare” imobiliară iar „băiatul” era un funcționar guvernamental, ce s-a prezentat de îndată, asistat de soție. Împreună formau o

pereche remarcabilă, cu atitudini inteligente şi conduită independentă. Cum tema era, evident, „apartamentul de bloc” iar prețurile abia atunci se dezlănțuiseră în delirul incontrolabil de sfîrşit de an, „perechea” se manifesta cu îngrijorre, socotind că, indiferent de „credit”, nu va izbuti să se împroprietărească în mod corespunzător. Însă fiind evident că, insistînd în cumpărarea de apartament, se va ajunge a plăti „cît nu face”, am propus alternativa sub forma unei „case pe pămînt”, ceea ce a stupefiat. Ipoteza nici măcar nu se examinase „în teoria teoriilor”, apărînd în-ima-ginabilă dar explicația ce am desfăşurat în, de fapt, prea puține fraze, a convins, inflamînd „tineretul”. Fiindcă nu prea cunoşteau Bucureştii de case mici i-am trimis la un sfîrşit de săptămînă să se documenteze pe teren, recomandînd să coboare din maşină şi să exploreze teritoriul „la pas”, împrăştiind „fluturaşi publicitari” conținînd „cererea” şi întrebînd pe „localnici” dacă nu vinde cineva. Aceasta ar fi fost metoda fericită căci în contribuția agenților imobiliari s-ar fi pus, în această materie, prea puțină speranță. Majoritatea, lacomă şi sferto-doctă, preferă vînzarea de „apartament” şi nu de „casă”, unde apar dificultăți de documente şi întrebări de o complexitate relativă, ce înțepenesc de groază tagma ignorantă. Înarmați şi cu „tematica de bază privind documentele de proprietate pentru case”, tinerii primiră totul cu recunoştință şi plecară, înaripați, „la treabă”.

Aproape că uitasem acest episod, cînd, peste aproape trei luni, îi aflai la uşa biroului meu, spre a-şi verifica alegerea ce făcuseră „după lupte seculare”. În cele din urmă, cumpăraseră o casă cu parter şi pod, cam la şaptezeci de metri pătrați, înconjurată de o curte de încă o dată şi jumătate pe atît. „Pod” este un fel de a zice căci în fotografiile ce îmi arătară apărea o mansardă înaltă, cu acoperiş sprijinit solid în grinzi verticale de lemn, un spațiu „necompartimentat” (cum se spune în limbajul de fier-beton al „agenților”), luminat cu bogăție prin ferestrele marca Velux fixate pe învelitoarea în pantă.

Prețul însuşi era acceptabil (către 40.000 EURO, cît un apartament oarecare) iar „poziția” nu chiar mediocră, de fapt într-o enclavă de case liniştite în preajma străzii Witting, între Piața Gării de Nord şi Calea Plevnei. De-aci încolo urma „definitivarea”, adică organizarea spațiilor de interior spre a servi trebuințelor stăpînilor noi şi, poate nu prea tîrziu, „exterioarele” utile (garaj, chioşc de vară, grădiniță de flori etc). În locul unei „cutii de chibrituri” suprapusă peste alte „cutii de chibrituri” în forma „apartamentului de bloc”, perechea cutezătoare obținu

O casă pe pămînt ce îi va schimba modul de viață şi mentalitatea, mai repede, poate, decît şi-ar dori.

Dar, din păcate, acesta este cazul fericit însă rar astăzi, într-un climar nelămurit ce reclamă şi participarea norocului chiar atunci cînd banii trebuitori există. Unii, chiar dacă au „minte”, nu au destul realism, răbdare şi, pe deasupra, nici „finanțele” necesare.

Pe la sfîrşitul iernii lui 2004, cînd la Bucureşti „piaţa de apartamente" se dovedise expresia absurdităţii pe pămînt, mă vizitară două inteligente producătoare de emisiuni de televiziune ce îmi expuseseră un plan isteţ, solicitînd opinie şi poate chiar o mînă de ajutor. Întrucît fiecare era „apropitar", deţinînd cîte un apartament destul de bine cotat şi uşor vandabil cu un mic scăzămînt drept taxă de urgenţă, se gîndiseră „să vîndă" şi apoi, „punînd un ban" din împrumut sau mic credit ne-ipotecar, să cumpere împreună „o casă pe pămînt" cu două intrări căreia i-ar mai fi adăugat maxim încă o cameră ori garaje, fără a periclita grădina. Ascultînd proiectul neobişnuit, începusem să fac socotelile trebuitoare. Cînd încheiară povestea, aveam deja un punct de vedere cu oarecare consistenţă. Schema, de fapt abilă şi care nu ar fi trecut prin capul unui „agent" pînă la sfîrşitul veacurilor, avea prea firavă finanţare (60.000, maximum 80.000) spre a se putea aplica pretenţios şi în lărgime. Apoi, „zona", ce constituie îndeobşte piedica fundamentală dacă există prejudecăţi şi dorinţa sălbatecă de „imagine" iar nu interesul pentru confort. În fine, un şir de „mici" deziderate constituind, în ultimă analiză, doar „nişte capricii", precum „grădina mare", „vegetaţie" şi altele de acelaşi fel, ce produc obstrucţii fiindcă „grădina mare" se traduce prin „bani mulţi" iar „vegetaţia", dimpotrivă, nu costă dar se instalează, se îngrijeşte şi se va dezvolta dacă nu stăm cu mîinile în sîn aşteptînd să apară de la sine.

În orice caz, cu oareşicare noroc, „afacerea" se putea concretiza în vreo patru-cinci variante, fiecare cu inconveniente, totuşi. O „casă cu două intrări" se putea obţine numai atunci cînd, din „croială", era gîndită în acest fel, adică „mic bloc" cu parter şi etaj dar „vechime" şi „grădină mică" ori „casă totul la parter" pentru două familii, concepută încă din proiect. Ideea de a cumpăra o casă căreia

1 s-ar adăuga încă un corp (ori adaptîndu-se „corpul secundar" ce ar fi existat) se respingea din principiu căci autoarele schemei ingenioase nu simpatizau pe constructori şi nu voiau să aibă de-a face cu ei. Însă varianta „casei cu o curte comună" (respinsă cu oroare de „agenţii" leneşi) unde s-ar putea cumpăra, prin maşinaţiuni stăruitoare şi supra-licitaţie, şi „a doua casă" unde proprietarul nu ar vinde „de la început", începuse să surîdă deşi nu rezolva „problema" atît de repede pe cît ar fi fost de dorit. Căci, din păcate, „repeziciunea" tranzacţiei şi „convenabilitatea" aproape de „chilipir" erau mai puternice decît raţiunea şi nu au condus, în cele din urmă, la nici o soluţie. Totul rămase ca mai înainte, adică „un vis al unei zile de iarnă". Şi de ce aceasta? Fiindcă, înainte de toate, posibilă în sine, „schema" închipuită şi ingenioasă, fără de îndoială, ar fi reclamat răbdare, tact şi strategie, aproape ca la război. Iar cînd banii veneau treptat, din alte vînzări ce puteau deveni nesigure dar şi dintr-un „credit" ce se obţinea cu o încetineală proprie epocii post-Bancorex, opera de artă ce se preconizase rămînea doar o"o carte nescrisă". În această materie, spiritul artist izbîndeşte doar cu o virtuozitate de Paganini, preferabil fiind mai degrabă spiritul

nemțesc, documentat, tenace şi răbdător. În vara trecută, îmi ceru o întrevedere un medic tînăr însă destul de cunoscut ce dorea „să se aşeze la casa lui", refuzînd, evident, „apartamentul", noțiune pe care o detesta cu argumente ce nu pot combate. Omul voia să cumpere teren şi să construiască prin contract cu antreprenor ori, în cel mai rău caz, să contracteze „o casă" într-un cartier nou însă nu într-unul din „parcurile rezidențiale" a căror filosofie o considera „bizară". Documentația era impecabilă, depăşind cu mult „informația de agent": preț pe metru pătrat de teren în diferite „zone", antreprenori posibili şi „prețul „ lor, ba încă şi „cartiere începute" sau „în proiect" - o adevărată enciclopedie. L-am ascultat mai bine de un ceas, corectînd acolo unde socoteam că este nevoie şi întărind concluziile ce apăreau ca evidente; apoi nu am mai aflat nimic despre acest personagiu rar, însă este sigur că a optat bine şi avu succes.

DINCOLO DE... CALEA VICTORIEI

„Piață" vastă, riscuri medii

În ciuda impresiei de activitate destul de redusă, piața caselor de vacanță rămîne dinamică şi agitată deşi nu se percepe astfel de către cei ce consideră că imobiliarul se desfăşoară numai pe Calea Victoriei. De fapt, în nenumărate locuri se oferă obiective ce interesează în chip diferit iar cererea şi astăzi rămîne constantă şi ascendentă căci dorința omului de a-şi schimba viața - făcînd-o mai sănătoasă - a devenit evidentă şi se manifestă clar şi distinct.

Totuşi, aceasta rămâne o piață capricioasă, cu decizie lentă şi deliberații prelungi căci, pe de o parte, „e de unde alege" şi, la drept vorbind, nu pune în lucrare sume enorme de bani şi nici nu pare a „se injecta" cu alte suplimentări atîta vreme cît bruma de credit ipotecar, ce apăru nedesluşit, nu se reflectă decît vag în achiziții de case de vacanță ori, poate chiar, deloc. Pe scurt, se oferă mult, cam peste tot şi foarte diferențiat ca bani şi „se cere" cu chibzuință şi calcul, căutîndu-se, ceea ce este convenabil, bine situat şi, desigur şi „bine plasat" financiar.

Cîteva disociații merită făcute spre a se înțelege mai bine realități ce se consideră adesea ne-esențiale, dar sînt, de fapt, semnificative în grad înalt şi contează.

Oricît ar părea de curios - căci efectele în rezidențial se observă de mult şi încă nu au înaintat pînă la punctul critic - „redobîndirile" înrîuresc puțin şi prea de tot nesemnificativ vînzările de case de vacanță. Explicațiile există. Întîi de toate, procentul redus de naționalizări inițiale, ceea ce denotă că, de fapt, era „de naționalizat" puțin iar burghezia cu înclinație plezirist nu constituia decît o minoritate, „mică" şi ea. Marile domenii de familii ce azi se consideră „istorice" (deşi oricare familie este, în sine, „istorică" întrucît are istoria ei şi a participat, cît a putut, la istoria colectivă) erau doar cîteva şi astăzi chiar, retrocedate şi adeseori puse în vînzare, nu interesează pe noii oligocrați, şi nu au, cum s-ar zice, „desfacere". Apoi, bineînțeles, conservarea aproximativă, dacă nu chiar

detestabilă şi gradul de confort ce datează, de fapt un inconfort vădit. Chiar dacă, spre a exemplifica, redobînditorii de vile montane se grăbesc să le vîndă, interesul pentru acest sortiment nu-i dezvoltat cîtă vreme există ofertă de vile noi, ridicate de speculatori destoinici, înzestrate perfect, „moderne” şi confortabile. Cine „cere” vile redobândite la munte se gîndeşte, în nu prea puține din cazuri, la exploatație şi nu atît la reşedință. Această situație este şi mai evidentă în materie de redobîndiri de vile pe Litoral unde, pînă la urmă, oferta este neglijabilă iar cererea şi mai puțin marcată. Şi în această materie se preferă „noul”.

„Se preferă” este, la drept vorbind, un fel de a zice căci şi aici oferta se menține, în general, ridicată iar „cererea” este prudentă şi chiar în scădere. Cei ce se apucară cu mai puțină osîrdie de speculație imobiliară - construind „la nou” pentru a vinde scump - ar putea cîştiga, azi, mult prea puțin față de nivelul preconizat, căci, dacă ieri „afacerea mergea”, acum aceasta încetează de a mai aduce peste noapte averi. Prea multe poveşti despre case arătoase, „noi” şi „moderne” - care, la o vreme după cumpărare, sînt adevărate ruine - populează folclorul imobiliar, încît o atitudine prevăzătoare - ce se impune în orişice caz -se arată deja şi adeseori este justificată. Astfel încît nici măcar la munte cumpărătorii capabili de risipă nu mai plătesc orice şi cu oricît. Apare, încă timid, o piață de achiziție pretențioasă şi reținută.

Chiar şi ceea ce se cheamă „imobile de prestigiu” - domenii, castele ori conace, deşi sînt istorice, ori mari edificii ridicate „ieri” cu zeci de odăi, grădini luxuriante, populate de pîrîiaşe, iazuri şi piscine - nu tentează fără măsură, întîi de toate din motivul prețurilor exorbitante. Dar nici ceea ce se oferă nu este, numeric, fenomenal de consistent iar neclaritățile în materie de proprietate complică totul uneori iremediabil.

Abia în cazul „caselor țărăneşti” apar dezechilibre majore, căci de vîn-dut se vinde mult şi ieftin dar de cumpărat se cumpără prea puțin şi indecis, deşi - față de cît costă de obicei astfel de obiective - reținerea nu se recomandă ca principiu şi este păguboasă încă de azi

Sînt încă destui cei care socotesc că a cumpăra un teren şi a construi apoi casa de vacanță visată este metoda de preferat, deşi tot mai mulți relatează episoade din colaborările cu cîte un constructor în maniera cinematografului cu orori. Deşi excedentul de terenuri ce se propun creşte periodic popularizînd locuri dintre cele mai diverse, totuşi volumul cumpărătorilor nu creşte decît intermitent şi, în orice caz, rămîne fluctuant căci banii disponibili nu cresc brusc pe o piață totuşi neorganizată pentru a face investiție sistematică.

Nemodificată e, deasemenea, preferința pentru „munte” față de „mare”, în ideea utilizării casei de la munte în toate cele patru anotimpuri. De fapt, vremea proprietăților multiple nu a venit încă, în afara celor ce compun protipen-tada. Cu toate acestea, imobiliarul vacanțier rămîne o „piață de făcut bani”, nu

întotdeauna mulți dar nu prea dificil a se obține dacă nu se pun mize extravagante în acest joc de bursă. Cîteva exemple merită o privire mai în detaliu.

„Cătune de vile”

Pe la sfârşitul anului 2000 începură să se profileze, întâi cu timiditate şi mai apoi stăruitor deşi nesistematic, mai multe proiecte de „cartiere de case de vacanță” ce ar fi trebuit să se înființeze în regiuni cu aspect plăcut şi climă calmă şi atrăgătoare. Schema nu-i, de fapt, complicată şi nu reclamă cine ştie ce cheltuieli ci doar un efort de a lega un program şi de a-i face promoție corespunzătoare.

În majoritatea cazurilor, un „promotor” (căci acesta este termenul ce se utilizează) identifică un teren şi îi stabileşte, în mod primitiv, potențialul şi evoluția, cumpărându-l - dacă prețul e „încăpător” - ori asociindu-se cu proprietarul căruia îi propune, de obicei în „contrapartidă”, o construcție - ce se va ridica în viitor -în „cătunul de vile” ce se preconizează. Câteva elemente sunt esențiale şi trebuie examinate cu precădere, spre a se „cântări” cât şi când se va câştiga. Întâi de toate, este suprafața terenului care, dacă va fi mai mică de un pogon, nu îngăduie un plasament pe un picior ceva mai mare. Mecanismul este, de fapt, cel întrebuințat în Bucureşti, în anii '30, când „parcelările” ce au constituit oraşul rezidențial se întindeau pe 5.000 - 10.000 de metri pătrați, arareori pe mai puțini.

La drept vorbind, pe un pogon se poate imagina o agregare de reşedințe de aproximativ 20 de unități, dacă totul ar porni de la „vilete”, cabane ori căsuțe aşezate în proprietăți de cîte 200 de metri pătrați, iar diferența, cam de încă cinci parcele neocupate, s-ar distribui în drumuri interioare, alei şi stradele. Bineînțeles că, dacă parcela originară s-ar socoti mai întinsă (şi pe o suprafață dublă decât în calculul inițial) ar rezulta nu douăzeci ci zece construcții, ceea ce modifică radical nu doar ținuta ci şi natura acestui gen de plasament. În această materie, variantele sunt numeroase şi apar ipoteze destul de diversificate. Prin toamna lui 2002, o întreprinzătoare din Ploieşti se gândise să organizeze un mic cătun de vile într-o regiune de dincolo de Văleni, organizând proiecte ce urmau să se aşeze pe nişte parcele de 600-700 de metri pătrați, dar aceasta nu cred că era soluția cea mai înțeleaptă. Şi aci, ca şi în alte scheme de acest fel, definiția socială impune mecanismele de organizare. Căci, de fapt, întrebarea ireductibilă este aceasta: ce fel de „cătun de vile” se imaginează şi, de fapt, cine vor fi locuitorii lui? Dacă aceştia sunt „protipentadă” locală şi „bucureşteană” cu bani mulți şi nesocotiți, atunci, de bună seamă, suprafețele întinse sunt de dorit şi deci, spre a se realiza, este nevoie de un teren inițial mult mai întins, de ordinul hectarelor. Nici un om recent nu va încuviința să se aşeze în vilă reprezentativă - locuință „de imagine” - pe o parcelă de mai puțin de 2-3.000 de metri pătrați iar o multiplicare de cel puțin zece cumpărători ar conduce la o investiție inițială ce cuprinde trei - patru hectare, ceea ce este mult, nici nu se găseşte uşor şi nu-i

convenabil. Căci, evident, şi banul iniţial nu va fi prea mic dacă nu se găseşte soluţia pro-moţională ce pretinde plata terenului (cu index de investitor, adică, de fapt, cu un câştig de 50-60% rezultat numai din speculaţia de preţ de teren) plus contractul de antrepriză, condiţionate spre a rezulta o singură convenţie „legată" atrăgător.

Precum se deduce, desigur, succesul va depinde de preţul terenului, care va trebui să fie, înainte de toate, cât mai scăzut posibil, dacă se poate chiar scandalos de mic. Rezultă că astfel de „cătune de vile" sunt nerecomandabile în staţiuni supracotate, precum Sinaia şi Predeal ori, într-o măsură selectivă, Buşteni şi Azuga şi nici chiar în Breaza sau Vălenii de Munte ci acolo unde nu se plăteşte pentru un metru pătrat 30-40 $ şi nici chiar 8-10$ sau ceva mai puţin.

O schemă primitivă

Aşadar, unde ne plasăm investiţia speculativă spre a câştiga, din primele mişcări, o sumă mulţumitoare? Răspunsul cel mai la îndemână este, bineînţeles, acolo unde se găseşte terenul cel mai convenabil. Zic însă „convenabil" şi nu de tot „ieftin" căci nu preţul de nimic ar fi argumentul capital ci accesibilitatea cu un grad oarecare de confort. Cei ce gândesc altfel şi se lăcomesc la preţuri prea de tot scăzute lăsându-se în voia reveriei unde plouă abundent cu sume mari de bani, greşesc şi vor cheltui mai mult decât îşi închipuie, practic „cât nu face". Un teren ieftin la modul absolut, când nu-i cu adevărat „ocazie" (cazuri, totuşi, rare) poate însemna un spaţiu lipsit de viaţă, care nu funcţionează. Când apa se va găsi, prin săpare de puţuri, la zeci de metri adâncime şi cu vână slabă, când reţeaua de electricitate trece pe la depărtări, poate chiar prin satul vecin, iar gazeificarea este doar un deziderat pentru secolul următor, atunci vom şti cu siguranţă că plasamentul este rău, chiar aberant, este o pură extravaganţă. Evident, nu se exclude atitudinea excentrică a orăşeanului prea de tot scârbit de civilizaţie şi care, prin adeziune la primitivism, îşi visează o căbănuţă din bârne pe malul unui râu înspumat de munte cu apă clară, bună de băut, având ca obiectiv iluzia liniştii de paleolitic şi lectura la lumina unui opaiţ ori a lămpii cu gaz; dar aceasta nu este „afacere" ci soluţie individuală de viaţă iar dacă se practică în colectiv - o excentricitate de sectă. Pentru „afacere" sunt, deci, obligatorii „utilităţile", elementele ce creează un anumit grad de confort şi acestea trebuie urmărite mai întâi de toate. Terenul, de câteva mii de metri pătraţi, situat „între case", cu o reţea de alimentare cu gaze naturale într-o latură (nu „în vecini"), având aproape, dacă nu chiar „pe teren", liniile de electricitate şi, în cele din urmă, planiform, cu doar puţină înclinaţie spre a putea fi „sistematizat" uşor - iată schema fundamentală. Când lipseşte măcar unul dintre aceste elemente, alegerea nu-i încurajatoare şi, de fapt, ar trebui cântărită suplimentar înainte de a se hotărî irevocabil.

În această materie, câteva regiuni sunt potrivite spre a se concretiza o investiţie socotită, deşi arareori preţul este într-atât de scăzut încât să merite

efortul şi chiar riscul. În jurul oraşului Breaza, de pildă, la Proviţa, şi mai sus şi mai jos de Vălenii de Munte, unde pentru un metru pătrat se plătesc doi-trei dolari americani, oricine are energie, „minte” şi dispune de vreo câteva sute de milioane de lei poate încerca o combinaţie ce nu va fi nereuşită, din croială măcar.

Evident, cu cât mai „ieftin” (idealul ar fi, totuşi, 1,2-1,5 dolari/mp) cu atât mai tentant şi promiţător dacă, desigur, condiţiile „de bază” sunt îndeplinite cu precizie. Admiţând că am găsit un teren de vreo 5.000 mp şi „l-am scos” la 2 USD pentru un metru pătrat, vom plăti 10.300-10.400 de dolari, adică aproape 350 de milioane de lei, cu taxele de cumpărare incluse în cheltuieli. De aici, metodologia profitului se diversifică.

Schema primitivă este speculaţia imediată, posibilă dacă s-a cumpărat în regim de „ocazie” şi vânzătorii aveau nevoie de bani şi „au lăsat” mai mult decât se obişnuieşte în mod curent. Dacă, de pildă, am cumpărat cu 2 USD/mp şi vindem, după trei-patru luni cu doar 2,5 dolari/mp am câştigat deja, brutto, 2.500 de unde se vor scădea taxele de cumpărare (200-300) şi, pentru a se stabili profitul ideal, dobânda medie bancară dacă banii ar fi stat „la bancă” şi nu în plasament (cam 6,5-7% din preţul total, procent corespunzător pentru patru luni). Rezultă, deci, în jur de 1.600 dolari americani câştigaţi „la o singură mişcare”, nu mai mult de 400 pe lună, ceea ce nu-i mult şi nu-i puţin ci, pur şi simplu, este un câştig. Condiţia ireductibilă? Să re-vindem repede căci orice sumă imobilizată atrage pierderi dacă, în final, câştigul nu va fi prea mare ori, ferească Dumnezeu, nu va fi deloc.

Speculaţii cu... case ţărăneşti

Contrar opiniilor curente, ce provin din atitudini lacome şi cu un grad oareşcare de venalitate, speculaţiile - ce desemnează de fapt cîştiguri din achiziţii şi revînzări făcute la timp - sînt posibile şi în materie de „case ieftine”. Teza contrară aparţine, repet, marilor speculatori ce nu „se încurcă” în mărunţişuri şi, vorba unuia, „nu se deranjează” pentru un cîştig mic. Însă psihologia românească a „dătătorului de tunuri” ce visează a se îmbogăţi peste noapte făcînd afacerea vieţii şi devenind bogat ca să trăiască din rentă se va corecta şi, în cele din urmă, se va stinge, căci nu durează o veşnicie. Rămîn valabile, mai degrabă, plasamentele căci în imobiliar, „speculaţia” este, la drept vorbind, jocul de bursă şi, precum bine se ştie, sînt pretudindeni jucători mari şi jucători mici dar, evident, jucători ce riscă. Acesta este, fără îndoială, joc cu miză mică, dar fezabil şi, cînd se urmăreşte un cîştig micuţ, perfect recomandabil.

În alte domenii, speculaţia „curată şi lejeră” se face prin mişcări rapide şi fără investiţie suplimentară, cumpărînd ieftin şi, mai apoi, vînzînd fără a investi nimic la un preţ ce însumează „costurile” (adică preţ cu adaosul taxelor notariale) plus un cîştig indefinit. Bineînţeles, la un calcul complet va trebui să se scadă „din ce se obţine” dobînda ideală ce s-ar fi obţinut dacă banii stăteau la bancă şi,

deopotrivă, cheltuiala de regie a vînzării (publicitate, deplasări, „timp pierdut”, echivalent adeseori cu bani necîştigaţi, etc.). În ultimă analiză, „afacerea” nu este „bună” dacă este doar speculaţie iar riscul există şi nu este mic. Şi spre a exemplifica, voi face o analiză de caz cu socoteli eşuate.

Prin 2001, o familie din Bucureşti s-a gîndit că unele economii rezultate din bani neaşteptaţi ar fi potrivite pentru o cumpărătură de casă ţărănească prin Buzău, mai ales că se şi găsise obiectul cîştigului viitor, o clădire micuţă scandalos de ieftină, aşezată pe o coastă de deal şi înconjurată de o grădiniţă. Cînd s-a plătit preţul (cam 15 milioane de lei, adică vreo 380 - 400 de dolari americani plus 40 - 50 dolari, taxele) cumpărătorii au hotărît să vîndă repede cu 30 de milioane şi să cîştige, aproape instantaneu, un „dublu” plăcut şi atrăgător. Dar, de îndată ce au revenit de la notar ca să-şi admire proprietatea ce urmau să speculeze în mod isteţ, au constatat că „grădiniţa” era un fel de uliţă pe unde treceau turme către deal, căci aşa apucaseră oamenii locului şi nu renunţau în ruptul capului la obiceiuri, iar vînzătorii devastaseră căsuţa şi o lăsaseră fără uşi şi ferestre; mai mult chiar, un vecin strămutase un gard cu zece metri mai încoace căci „aşa se înţelesese cu proprietarul”, muşcînd adînc din terenul plătit de amatorii de bani „rapizi”. Cînd „au pus pe piaţă o ofertă”, bucureştenii nu s-au gîn-dit că vor face şaptesprezece drumuri cu maşina, în valoare de 500.000 de lei fiecare, spre a prezenta „căsuţa” celor ce se interesau. Astfel s-au mai cheltuit vreo opt - nouă milioane pur şi simplu degeaba, inclusiv unele reparaţii de automobil ce au reclamat stricăciunile făcute de drumurile aproximative. Nici pînă astăzi proprietatea nu s-a vîndut dar doi dintre vizitatori, cuceriţi de frumuseţea dealurilor buzoiene, au găsit să cumpere ceea ce voiau căci în sat existau încă vreo opt - nouă case de vînzare, tot atît de ieftine şi de tentante.

Eşec total, deci, în materie de speculaţie făcută fără investiţie şi, de-aci, apare soluţia ce ar trebui urmată, mai degrabă. Orice cumpărătură se revinde cu ceva bani cheltuiţi dar urmărind piaţa locală şi calculînd ceea ce urmează făcut şi ce nu e recomandabil. Modelul de atracţiozitate îl constituie casa de vacanţă a unui celebru actor care, cumpărînd pe la sfîrşitul anilor '80, o căsuţă zisă „bătrînească” pe undeva către Ploieşti a renovat-o perfect dar ieftin, accen-tuînd ceea ce trebuia să o facă „ochioasă”, simpatică şi mignonă. Casa, avînd prispă, două camere şi o „sală”, acoperită cu tablă de zinc încă bine conservată, a fost perfect văruită pe dinăuntru şi pe dinafară cu un alb splendid, „albul de mănăstire”; acoperişul s-a vopsit în grenat iar tocurile uşilor şi ferestrelor într-un albastru puternic şi sclipitor. Stîlpii de prispă şi uşile au primit un galben de polen iar gardul un verde exploziv şi consistent. Interiorul s-a înzestrat cu o mobilă simplă (spre a nu tenta pe hoţi) făcută din scîndură geluită şi vopsită în albastru şi galben iar pe pardoseală s-au aşezat covoraşe locale, tocmai bune spre a da o imagine de intimitate rurală.

Grădina s-a modificat total dar cu intervenţie tocmai acolo unde trebuia. Cărări de pietre de rîu, sprijinitori pentru ramurile de pomi prea „lăsate", araci pentru vie - totul vopsit în roşu şi grenat sau verde. Fîntîna s-a împrospătat şi în coloristic iar jgheabul pentru adăpat vite imaginare a căpătat un portocaliu de „benzi-desenate". O roată pusă artistic într-un colţ de ogradă, un chioşculeţ din douăzeci şi trei de scînduri iscusit rînduite şi vopsite, straturi de flori „de pe aici, de prin sat", ghivece din oale şi străchini fabricate la roată - o furie de culori, obiecte şi lucruri fascinante la vedere şi accesibile financiar, arătînd simţ practic şi „artisticitate". Sigur că s-au cheltuit ceva bani dar nu spre a se cîştiga fiindcă ideea nu era „să se speculeze" ci să se folosească. Dar modelul rămîne.

Şi fiindcă aceasta este tehnica de cîştig, voi spune că în speculaţia de „casă ţărănească" grădina vinde casa şi, deci, acesta este accentul ce trebuie pus în mod apăsat. Cînd se creează „diferenţa" şi se inventează spaţiul imaginar de petrecere a vieţii tihnite, alegerea se face uşor şi cu cîştig.

O idee cu... eşec garantat

Ideea cîştigului fără efort apare totuşi frecvent, fiind din păcate destul de răspîndită, şi în materie de terenuri pentru case de vacanţă deşi, în ultimă analiză, numai atunci cînd „transpiră" vreo informaţie confidenţială privind cine ştie ce investiţie „de stat" (autostrăzi, parc de distracţii ori „staţiune turistică" nouă, ridicată de la zero) ar putea să însemne ceva, deşi nici aceasta nu este regulă.

Prin 2003, cînd se stabili poziţia controversatului „DraculaLand" într-o arie de lîngă Snagov destul de uşor de identificat, începură „să ia foc" minţile nenumăraţilor amatori de „bani grei cîştigaţi uşor". Ipoteza ce apăru prin ziare era simplă, la drept vorbind, şi preconiza, făcîndu-se chiar recomandare şoptită, să se cumpere acum terenuri în împrejurimi pentru a se re-vinde cînd „parcul" înaintează ori se încheie. Sfat straniu! Căci, de fapt, ce ar fi stimulat o cumpărare la preţ mare lîngă un astfel de obiectiv? Ideea de a fi „în faţă" spre a fi văzuţi? Dar aici nu e Sinaia şi nu-i Peleşul, ca să „fim în ochii lui Vodă". Ideea de a se clădi „case de vacanţă" lîngă „Parcul" zgomotos? Dar cine ar putea avea linişte alături de un loc animat continuu de un „du-te-vino" de neoprit, măcar calculat a avea această circulaţie? În fine, se cumpără spre a clădi hotel, motel şi restaurant? Dar „Parcul" însuşi ar număra destule astfel de obiective şi întrebarea este dacă, avînd cît îi trebuie, mai „încap" şi altele în apropierea imediată.

Concluzia se impune, deci, fără a comenta suplimentar. Iluzia rămîne, totuşi, şi, de fapt, se întemeiază pe legende ca şi pe amintiri de speculaţii „cu cîştig mare" procentual ce erau posibile cu mai bine de zece ani în urmă. Atunci, într-adevăr, „se mai putea". Prin 1992, un reporter întreprinzător aflase de la mine „un pont" privind un teren de vreo 4000 mp în Predealu-Sărat (un sătuc pitoresc aflat între Văleni şi Cheia) şi, după ce îl cumpără, la vreo 2000 USD, „scoase" în jumătate de an dublul sumei, cu cîştigul ce se observă. Dar vremurile

de atunci s-au dus şi nu se vor mai întoarce. Astăzi pretutindeni sînt „cote" ce aparţin pieţii şi cine doreşte „joc de hazard" este liber să se încerce dar, înainte de toate, ar fi recomandabil să cunoască mercurialul. În sate, chiar bine situate, preţul mediu porneşte de la „sub un dolar pe metru" către 1,5-2 dolari americani, cu oarecare spor dacă „zona" e turistică, semi-balneară ori din cale afară de frumoasă. Către 3-4 USD/mp este preţul în localităţi cu oareşicare „faimă" (adeseori, o frumuseţe fanată, de fostă divă ajunsă la pensie), precum Slănic-Moldova, şi abia către 5-7 USD pentru regiuni ce interesează la nivel mediu.

Chiar şi acolo unde piaţa „se mişcă", arătînd un oarecare dinamism, există o medie ce trebuie cunoscută spre a nu se face mişcări greşite ce aduc hemoragie de bani şi dureri de cap. Căci evoluţiile, chiar şi pe termen lung, nu sînt nicidecum atît de spectaculoase încît să îngăduie riscul raţional.

În Durău, de pildă, terenul costa, acum zece ani, în jur de 10 dolari americani pentru un metru pătrat dar poziţiile aşa-zis privilegiate, în sanctuarul turistic, puteau aduce un preţ aproape dublu, ce nu doar „se cerea" ci uneori se putea obţine, chiar. Astăzi, creşterea este nesemnificativă şi cine a cumpărat spre a cîştiga din spor natural a greşit şi a pierdut. Explicaţii există. Ceea ce era posibil în materie de evoluţie, şi se preconiza drept inevitabil, nu s-a produs şi staţiunea rămase pînă ieri prea puţin modificată iar cotaţia neverosimil de stabilă. Abia astăzi s-ar putea recomanda plasamente dar cîştigul nu apare decît tardiv dacă nu se construieşte ieftin spre a se revinde ori închiria în regim de pensiune, aceasta fiind soluţia cea mai potrivită, deocamdată.

Situaţia este frecventă, la drept vorbind. Prin 1995, în Vălenii de Munte un preţ de 7-8 USD/mp apărea adeseori şi chiar se şi plătea, în ideea că „staţiunea" (de fapt, un tîrguşor cu oareşicare notorietate datorată lui Nicolae Iorga) se dezvoltă şi se scumpeşte. Speculatorii, dacă vor fi fost (deşi nu cred) au mizat „en perdant" căci astăzi preţul este aproape nemodificat şi vînzările se fac, în orice caz, cu dificultate existînd prea multe alternative ieftine, care atrag şi se cumpără cu prioritate.

În doar prea puţine regiuni platoul de preţ atins către 1994-95 s-a dezechilibrat urcînd vădit şi putînd aduce, astfel, procente sensibile de cîştig căci pretutindeni se studiază variante şi se aleg cele mai nepretenţioase din punct de vedere financiar. Banul puţin se preferă înaintea oricăror argumente în opţiunile unei majorităţi ce impresionează.

Dar pierderile prin lipsă de creştere sînt, ca să zicem aşa, faţa senină a speculaţiilor cu risc. Uneori, şi nu în puţine cazuri, pierde toată lumea. Prin 1993, voga staţiunii Breaza depăşise, prin acceleraţie, cotele obişnuite şi preţul de 25 de dolari americani pentru un metru pătrat situat „pe uliţă cu gaze" se invoca frecvent, chiar dacă se obţinea greu. Un vînzător obţinu chiar, pentru un teren de vreo 200 mp şi o structură de casă de bîrne cu etaj şi mansardă suma nesperată de 32.000 USD, iar cumpărătorul, după ce încheie construcţia,

cheltuind cam 7-8.000 USD, o re-vînduse, peste doar 10 luni, cu un cîştig total de 9.000 USD, adică aproape 25%, de fapt cam 28% pe an. Dar plăcerile speculatorii de atunci se stinseră repede şi peste numai doi-trei ani prețul mediu ajunse către 10-12 USD/mp, adică la mai puțin de jumătate şi rămase pînă azi la acelaşi nivel, acum socotit a fi maxim.

Cine a cumpărat atunci cu gîndul de a specula terenul pur şi simplu cînd prețul va mai creşte a pierdut enorm, aproape ca într-un crah bursier căci la „pierderea" propriu-zisă ar trebui să se adaoge şi dobînda neîncasată dacă banul stătea în bancă şi nu „pe teren". Cei ce voiau să vîndă, ca localnici, dar se lăcomiră, visînd să ia mai mult (eterna reverie paradiziacă a vînzătorului hrăpăreț dar prost!) şi respinseră oferta, potrivită atunci, ajunseră să vîndă tîrziu cu mult prea puțin şi, de fapt, cu eforturi neînțelese. Iată o expresie tipică a riscului bursier.

De fapt, cîştigul din speculații cu teren rezidențial pentru case de vacanță este prea supus întîmplării şi, în ultimă analiză, nu merită efortul căci întotdeauna apar variabile şi „potul" nu se culege. „Variabile" este un fel de a zice căci atunci cînd apar nenumărate alternative posibile, cu preț de cîteva ori mai scăzut şi în mediu la fel de curat, senin şi pitoresc, decizia se ia de la sine. Nici măcar argumentul confortului (apă, canalizare şi alimentare cu gaze naturale, mai ales) nu „trage" atît la cîntar încît să afecteze hotărîrea şi să convingă altfel decît pentru „ieftin" dacă, bineînțeles, nu-i vorba de investiții „pe alt picior".

Dar şi în materie de terenuri cu destinație comercială manevra nu-i de imaginat fără riscuri mari, căci, de pildă, dacă se cumpără cîteva mii de metri pe marginea unei şosele aglomerate pentru a se re-vinde „unuia" care face benzinărie, motel sau restaurant nu rezultă că acela nu preferă să cumpere „alături", dar cu bani mai puțini.

Şi totuşi: *unde*, *ce* şi *âtl*

În materie de „casă de vacanță", modificările de situație sînt, aşadar, ne-evidente pe intervale scurte, căpătînd, arareori, un caracter exploziv ce colorează repede „fața văzută". Mai degrabă acestea „lucrează" lent şi abia prin adaosuri treptate, observîndu-se descurcat mai tîrziu şi numai atunci cînd se adună în număr mulțumitor.

Din acest punct de vedere, cîteva concluzii se impun, arătînd atît intensificări vădite cît şi conservări ce se prelungesc în regiuni unde nu se preconizează şocuri în viitorul prea apropiat. Sînt, pe ansamblu, cîteva cazuri ce ar merita o discuție în detaliu, ce trebuie făcută.

La Breaza, de pildă, recesiunea pare să se încheie deşi situația nu este nici pe departe revigorată la nivelul ce ar merita. Oraşul rămîne în sine tentant şi ieftin, înzestrat cu tot ceea ce îi trebuie spre a deveni, mîine, cu adevărat o regiune atrăgătoare, dar legenda negativă, cu caracter catastrofist, („stațiunea se prăvăleşte, expusă alunecărilor, inevitabile, de teren") unde nu se ştie, cu precizie

cît este realitate şi cît fabulaţie interesată, încă îşi menţine ecoul. Fapt este că se oferă încă prea mult faţă de ceea ce se cere dar investiţii speciale cum este Lac de Verde şi lumea mondenă atrasă de jocul de golf fac să se întărească o credibilitate ce scăzuse uimitor de mult. De fapt, încep să se accepte şi chiar să se caute proprietăţi întîi de toate modeste căci argumentul preţului accesibil contează mult şi impulsionează pe solicitanţii de „ocazii". Totuşi, modificări prea de tot vădite nu vom putea înregistra prea devreme ci numai atunci cînd ceea ce este convenabil şi ieftin se va consuma pînă la limita invandabilului. Abia atunci vor interesa terenurile - încă prea de tot subcotate acum - şi, poate cînd-va, casele ceva mai arătoase şi elegante şi chiar vilele, încă prea scumpe faţă de piaţa de ocazie ce defineşte acest areal. Sînt şi excepţii, desigur, în materie de imobile de prestigiu, toate redobîndite, de felul casei boiereşti ori al conacului montan, dar acestea sînt prea puţine şi nu afectează concluziile de ansamblu nici măcar astăzi iar mîine se vor lichida, de fapt, găsindu-şi stăpânul înlesnit şi extravagant.

Oricît ar fi de nemulţumitor, totuşi cazul Breaza nu-i comparabil cu altele, unde realităţile sînt pur şi simplu dramatice. Altădată mică feudă boierească de lux ori staţiune de regiune de deal cu mişcare medie dar stabilă, Sărata-Mon-teoru este în degringoladă şi nu pare a se repara în următorii ani, dacă nu cumva - precum la Oglinzi, lîngă Tîrgu-Neamţ - nu va apărea un proprietar priceput şi energic, ce va crea altă imagine decît aceea de azi, care dezamăgeşte. Şi fiindcă o revigorare ar fi aproape cu neputinţă de imaginat în termen rezonabil, recomandarea pentru orice investiţie este prudentă acum iar prognoza rămîne încă rezervată. Nu-i, din păcate, un caz izolat căci aceiaşi senzaţie de destrămare se întîlneşte în cazul celebrei staţiuni Borsec, odinioară o destinaţie selectă cu faimă de Mittel-Europa, azi inverosimil de abandonată fără nici un motiv, aproape ca într-o „magie rea". Aici numai marii jucători la loteria imobiliară ar putea închipui să efectueze un plasament, pe care - ca să fiu direct - l-aş recomanda şi chiar l-aş şi încerca, dar sînt necesare programe şi proiecte ce depăşesc puterea unui singur plasator. Ceva, îmi spune, totuşi, că vom asista aci la desfăşurări ample deşi este cu neputinţă de precizat cînd şi cum şi, mai cu seamă, în ce manieră, de fapt.

Sînt însă altfel de împrejurări ce uşurează o decizie şi, fără a însemna un secret destăinuit, ajută pe observatorul abil „să se orienteze" cu o clipă mai devreme. Căci precum jucătorul la o bursă adevărată, „plasatorul în imobiliar" presimte unde „se deschid teme noi" şi, deci, unde este „ieftin" azi şi poimîine ar putea deveni „scump".

Pe la mijlocul verii lui 2003 un consorţiu de primari din regiunea Ceahlăului (reprezentînd comunele Ceahlău, Grinţieş, Poiana Teiului, Hangu, Fărcaşa şi Borca) şi-a formulat cîteva puncte de vedere precise şi apăsate sub forma unei petiţii adresate autorităţilor de la Bucureşti. Gestul este important şi merită scos în evidenţă, mai cu seamă că arată o formă nouă de asociere de

interese, ce sindicalizează atitudini şi le face să se prezinte coherent şi pragmatic. Evident, urmează programe cu obiective comune şi proiecte ce trebuie să angajeze nu doar „protipentadă” ci şi specialişti de domenii diverse, inclusiv străini. Trei deziderate din „scrisoarea celor şase” atrag atenţia şi evidenţiază, de fapt, necesităţi cu caracter general, chiar dacă, la o prea repede privire, sînt strict circumscrise local şi pot fi interpretate ca un gen de capricii venite „din Fundul Moldovei”.

Întîi de toate, este „alimentarea cu gaz natural” ce ar pretinde o prelungire de reţea din susul hărţii, de la Pipirig, către Lacul Bicaz şi regiunea Ceahlăului, ceea ce este, cred, posibil (bineînţeles, cu un efort tradus în bani) dar, mai mult decît atît, strict necesar.

Apoi, clarificarea regimului de proprietate a terenurilor ce înconjoară Lacul Bicaz şi care, astăzi, stau, în mod paradoxal în „buzunarul” unei întreprinderi de stat („Hidroelectrica” S.A. Neamţ) dar, nefolosite fiind, ar putea fi administrate de Primării.

În sfîrşit, încheierea interminabilelor lucrări de reparaţie a drumului de la Durău la Izvorul Muntelui, ce trece „peste lac” cum se zice aici în mod curent, reabilitare ce durează parcă din vremea năvălirilor barbare.

Într-un plan subţire, acestea par a constitui tematică obişnuită, (gaze naturale, „fond funciar”, drumuri în dezastru) şi, deci, ce diferenţiază această iniţiativă? Diferenţiază potenţialul categoric imens al acestei regiuni, din păcate prea puţin cunoscută şi, bineînţeles, aproape deloc valorificată. De la Bicaz către Ceahlău şi apoi mai sus, către Tîrgu Neamţ şi Vatra Dornei se înşiruie, în panop-ticum de feerie, peisaje de neuitat, o civilizaţie rurală tradiţională ce încă trăieşte şi o bogăţie de resurse montane ce ar aduce prosperitatea dacă nu ar fi batjocorite de vremurile de azi, prea de tot neaşezate. De altminteri, am studiat atent acest univers de „rezervaţie” într-o broşură ce voi publica în curînd („Mica Helveţie”) şi, deci, ştiu prea bine despre ce vorbesc.

La drept vorbind, „scrisoarea celor şase” atinge - fără a o denumi - ipoteza, devenită clasică, a dezvoltării prin turism. Dar ce ar însemna „dezvoltare” fără minim confort, fără proprietate precisă şi fără drumuri care să facă accesibile largile perspective de Elveţie sălbatecă revărsate în faţa ochilor noştri ca din cornul abundenţei?

Aceasta este, de fapt, tema generală. În alte părţi, nu se ezită în a se stoarce bani din piatră seacăevident acolo unde „potenţialul” este incalculabil mai mic - şi a se face repede şi bine ceea ce aduce - pe drumul comod şi lin - „plătitorii” şi „beneficiarii”. Aici stăm şi deplîngem ghinionul istoric pînă la Sfîntul Aşteaptă şi chiar dacă trăim în regiuni de Paradis nu avem nici conştiinţa şi nici consecvenţa acestui fapt. Doctrina statului cu braţele încrucişate trebuie, odată şi odată, eliminată şi abia atunci, privind în jur, vom înţelege că, de fapt, totul depinde de noi şi este posibil, ba chiar probabil dacă nu chiar obligatoriu.

Dar, bineînţeles, mai este ceva. Oriunde apar astfel de ipoteze, ce se vor traduce în realitate, uneori nu prea tîrziu, cota urcă şi merită să se facă plasamente spre a cîştiga poimîine dacă nu chiar spre a se descoperi surse noi şi ingenioase de venit. Alţii, mai atenţi la „acordul fin", se treziră „mai de dimineaţă" şi ocupară „pieţele cu viitor" riscînd mediocru dar avînd de astăzi o poziţie stabilă, ce se va clinti mai greu şi cu efort.

ADDENDA:

MIC ÎNDREPTAR ANUAL DE „PLASAMENTE"

Patru prognoze de piaţă imobiliară în actualitatea imediată

„Astăzi" despre „mîine"

Cînd, cu vreo doisprezece ani în urmă, am început să examinez piaţa imobiliară, pu-blicînd atunci un şir de articole destul de puţin „scorţoase" (*mai degrabă eseuri, la drept vorbind*) *nu îmi închipuiam că, odată, cîndva, aceste simptome vor fi comparate cu procesele ce s-au încheiat, spre a le verifica soliditatea, aşa cum se încerca, pe vremuri, banul cu dinţii. Comparate cu scenariile de atunci, realităţile de azi le confirmă îndeajuns de mult căci, în definitiv, prognoza se verifică în timp şi asigură credibilitate celor ce o emit.*

La gândul că, şi acum încă, la fel ca şi în alte rînduri, vom avea ocazia să citim, pe tema anului 2004, tot felul de bizarerii cu caracter de „analiză de piaţă" intitulate pompos „consultanţă" (*cum se observă adeseori în unele publicaţii „cu caracter economic"*) *m-am gândit să elaborăm o prognoză chibzuită, pe care să n-o tulbure nici accesul propagandistic şi nici dramatizările larmoyante, ce se mai constată în unele ziare ce nu fac decît să încurce şi să împiedice privirea clară.*

A rezultat un document ce ar merita privit cu luare-aminte. Nu este, propriu-zis, o „estimare" ci un „raport" în spatele căruia stau atît statistică şi *„studii de caz" cît şi prognoză economică adaptată „de la ansamblu la situaţiile particulare". Nu este, de asemenea, o profeţie, căci în materie de prognoză nu „lucrăm" cu vrăjitorii.*

Esenţiale sînt, de fapt, cunoaşterea domeniului - începînd de la categoriile diversificate de operaţiuni şi pînă la structura socială ce acţionează - apoi, potenţialul, ce desemnează forţe interne ce se vor consuma cîndva, ireductibil, şi, în cele din urmă, obiectivele generale cu caracter colectiv, mai direct spus „încotro se îndreaptă ansamblul". lnutil a se observa că, spre a se obţine concluzii credibile sînt necesare metode şi practici întrunite, fiind obligatorii utilizări de surse ce provin „din toate direcţiile".

Bucureşti - Prognoza imobiliară 2004

Din punctul de vedere al SGA România - Institutul de Consultanţă Imobiliară evoluţia pieţii imobiliare, în Bucureşti, se caracterizează, în 2004, prin continuitatea temperată de procese anterioare, fluctuaţii normale pe anumite segmente şi investiţii în cadenţă previzibilă în domenii diverse. Noutăţi tematice şocante nu vor exista, în schimb apare o mai puternică atracţie pentru calitate şi

vad. Pe ansamblu, prețul închirierilor de orice fel va fi în scădere (la cote situate între 2% şI 8%), iar prețul apartamentelor de bloc standard (segmentul cel mai afectat în 2003 prin creşteri de pînă la 30 - 35% în anumite zone) se va plafona, creşterile de pînă la 5-7% fiind întîmplătoare.

În detaliu, situația ar putea să se prezinte astfel:

Vînzările de apartamente de bloc standard înregistrează o stagnare ca ofertă (în primul trimestru) cu anumite creşteri în perioadele următoare. Cererea va fi din ce în ce mai rezervată pe fondul restrîngerii accesului la creditul ipotecar şi datorită nivelului deja insuportabil de prețuri nejustificate.

Vînzările de case „medii" se manifestă cu stabilitate (chiar stagnare) la nivel de ofertă, în timp ce o anumită creştere a cererii ar fi posibilă, avînd în vedere prețurile încă rezonabile. Oferta ajunsă deficitară nu se va putea însă completa la timp, astfel încît creşteri de preț, în primul semestru, de pînă la 10-15% sînt de aşteptat; ulterior este posibil ca, pe fondul abandonării obsesiei de a cumpăra apartamente (devenite prea scumpe) o anumită creştere, pe ansamblul întregului an, de pînă la 20 % să devină certitudine.

Vînzările de vile renovate sunt în creştere la nivel de ofertă - stimulate fiind de mişcările rapide ale speculatorilor ce doresc să răspundă dorinței clientelei de a se muta imediat apare în mod susținut oferta „prêt-à-habiter"; o creştere masivă a prețurilor nu este însă de aşteptat pe acest segment datorită unei prudențe previzibile a cumpărătorului care ar dori mai multe garanții în direcția rezistenței imobilului, transformat într-o locuință cu înfățişare arătoasă dar posibil nesigură. Diagnostic: piață stabilă, cu cumpărători calculați.

Pe segmentul „imobilelor de prestigiu" (desemnat, în general, prin construcții cu stil şI personalitate, de tipul „caselor boiereşti") oferta va creşte în procente mici deoarece sursa principală „ procesul de retrocedare", se desfăşoară mai laborios decît se prevăzuse. Cumpărarea, ca decizie, se va face cu dificultate, avînd în vedere, pe de o parte prețurile deosebit de ridicate ce se practică pe această piață, iar, pe de alta, procedurile complicate ce pot interveni în definitivarea unei achiziții (în principal, situația de „monumente istorice" a unora dintre acestea).

Dinamică va rămîne, în continuare, piața apartamentelor de lux în blocuri noi cu puternic caracter rezidențial, situate în zone devenite „sanctuare". Oferta, deşI în creştere, nu acoperă încă o cerere din ce în ce mai evidentă, intensificată pe fondul psihozei seismice tot mai răspîndite. Aceasta va putea fi, şi în 2004, una dintre principalele afaceri imobiliare prin dinamism şI rată de profit, mai ales că, în majoritatea cazurilor, antreprenorii sunt „persoane fizice" care construiesc „în regie proprie".

În acelaşi timp, vînzările de terenuri pentru reşedințe stagnează, deoarece oferta se reduce de la un an la altul iar cererea, deşi marcată, a devenit mai reținută din cauza prețurilor din ce în ce mai mari (de peste 400 EURO/mp) în

zone cum ar fi Dorobanți, Calea Floreasca, str. Polonă, Parcul Bonaparte. Determinate de acest fenomen, vînzările de terenuri pentru locuință în hinterlandul oraşului sunt în creştere, ofertarea făcîndu-se nediscriminat şi la prețuri încă accesibile (75-80 EURO/mp) în fața cărora cumpărătorii adoptă o atitudine realistă achiziționînd chiar şI pentru a face un plasament considerat „bun”.

Dinamica vînzării de terenuri industriale şI comerciale, de regulă cu mari dimensiuni, se păstrează la aceleaşI cote ca şI pînă acum, adică suficient de ridicate, parțial şi datorită cumpărătorilor (companii importante, cu bugete de investiție pentru dezvoltare accelerată).

Pe piața chiriilor, situația va continua să se deterioreze fără a cunoaşte evoluții dramatice. Sigur este că închirierile în apartamente de bloc vor cunoaşte o scădere continuă de preț (parțial şi datorită pieții de credite ipotecare ce favorizează „achiziția la preț lunar de chirie”) iar „spațiile de birouri” nu se vor închiria mai uşor decît în intervalul precedent, cînd, al doilea an la rînd, au cunoscut o recesiune, de altfel previzibilă.

Aceeaşi situație se profilează şi pe piața închirierilor de reşedințe reprezentative unde chiar dacă oferta (destul de sumară, totuşi) ar putea spori nesubstanțial, cererea a rămas constantă cu tendință de scădere. Unele din companiile internaționale sau ambasadele ce asigurau clientelă - tip pentru aceste categorii încep să prefere achiziția de proprietăți, renunțînd la chirie.

Spațiile comerciale constituie în continuare o tematică agitată pe care investițiile marilor companii de tip „Carrefour”, „Metro” şi ale rețelelor în genul „Billa”, „La Fourmi” o afectează vizibil şi va continua să o complice. Imune la acest fenomen de ansamblu, rămîn, totuşI, anumite segmente de extremitate. În materie de magazine în „vadurile ultracentrale” (de tip Bd. Magheru, Calea Victoriei, Dorobanți) oferta rămîne firavă şi este, în orice caz, controlată de marii angrosişti (de regulă, foste firme de stat privatizate) şi, bineînțeles, foarte ridicat cotată ca preț deşi, prin cerere constantă şi insistentă, se caută şi se tran-zacționează. Şi spațiile comerciale de cartier au o mobilitate mai presus de medie şi vor continua să se ofere şi să se solicite, „piața lor” fiind prin excelență populară, definită de un volum mare de vînzări „cu de toate”.

Microspațiile comerciale, de fapt, sunt cele mai căutate căci asigură efect convenabil (atunci cînd au şi o poziție bună) la un preț ce se acceptă. Case de schimb valutar, mici fast-food-uri, „mini-market-uri” se stabilesc în aceste incinte pentru care oferta scade continuu fiindcă „tot ce apare pe piață dispare a doua zi” (cerere maximală).

Vînzările de spații comerciale stagnează ca ofertă deşi cererea este considerabilă dar insatisfăcută.

Aceeaşi situație în privința depozitelor, încă „aproximative” din punct de vedere calitativ şi oferite insistent în ideea greşită, de fapt, că orice spațiu poate fi

„depozit”. Cererea rămîne încă importantă dar mai reținută şi a devenit vădit selectivă. Altfel se înfățişează datele problemei în materie de vînzări de depozite, unde oferta este extrem de scăzută (cine are, exploatează prin chirie, nu vinde) iar cererea rămîne constantă pentru a înlocui chiria. Şi oferta de închiriere pentru restaurante (de regula „case cu grădină”) rămîne foarte redusă şI nici cererea nu creşte. Restaurantul ideal se organizează, de regulă, în „casă-pro-prietate” căci amenajările nu costă puțin şi ar trebui o continuitate în exploatare, pe lungă durată, pentru a se amortiza în mod convenabil, altfel există riscuri.

Deşi hoteleria interesează tematic, sunt prea puține oferte la vînzare iar calitatea acestora este discutabilă, generînd rețineri la cumpărători. Aceasta rămîne investiția principală în următorii doi ani, în sensul că, existînd un deficit de cel puțin 60 de „unități”, construcția de hoteluri noi va creşte în volum.

În sens negativ se prefigurează viitorul investițiilor în blocuri de birouri, pentru un interval mediu cel puțin, piața fiind saturată.

Ca noutate, investițiile în „condominium”, de fapt blocuri de lux de dimensiuni mari ori mici cvartale de vile înşiruite, ar putea cunoaşte un sens ascendent care deocamdată rămîne o simplă estimare. Stabilă, cu tendințe de stagnare, ar fi investiția în cartiere sau cvartale de vile căci şi cererea începe să dea semne de saturație pe ariile deja constituite.

În totul, un an temperat, fără şocuri previzibile în majoritatea segmentelor de tranzacționare. Piața începe să funcționeze cu forțe interne şi după reguli proprii, mai ales că elementele exterioare, cu precădere „decizia administrativă”, ce ar putea să o afecteze încep să dispară.

Bucureşti - primăvara 2004 studiu de etapă

Prognoza elaborată la sfîrşitul anului trecut de S.G.A.România începe să se confirme treptat fiind evident deja un anumit echilibru al pieții imobiliare în Bucureşti, anticipat atunci a se produce. Apartamente - „sfîrşitul furtunii”. Procesele de maximă febrilitate care, în numai opt luni, au devastat, practic, în 2003, piața de vînzări de apartamente şi-au încetat ciclul iar noile „aşezări” aveau un anumit grad de previzibil, ce se confirmă. Acest deznodămînt se explică, în ciuda diverselor comentarii emise recent, printr-o saturație a pieții care s-a plafonat din punct de vedere valoric şi nu mai putea avansa nici măcar într-un ritm lent. Oprit la o anumită cotă, nivelul prețurilor nu îngheață, totuşi, ci, pe anumite cartiere, începe să scadă către valori mai realiste. Contribuie la acest proces un complex de factori de echilibru ce ar trebui menționați. Întîi ar fi refuzul cumpărătorilor de a plăti prețul devenit deja absurd, în multe cazuri cu aproape 50-60% mai mare decît valorile apartamentului „nou” construit. Avînd în vedere că un metru pătrat construit se contractează, în medie, de antreprenor cu aproximativ 300-350 EURO/mp, ar rezulta că, un apartament cu o suprafață de 65 mp, ar trebui să coste „la nou” maximum 22.750 EURO, plus spațiile comune ce revin procentual şi contravaloarea „cotei indivize de teren”. Ar rezulta un total

maxim de 26-27.000 EURO dar aceasta fără a se scădea o „vechime” de 30-40 de ani, însemnînd uneori chiar „depăşirea perioadei de serviciu”. Dar în această iarnă s-a putut tranzacționa o garsonieră în cartiere fără viitor la 21-22.000 EURO, plată lipsită de suport care, în acelaşi timp, a reprezentat şi un risc de bursă, întrucît ceea ce s-a cumpărat atunci la acest preț astăzi se va putea vinde doar cu dificultate la circa 18.000 EURO, arătînd o scădere de peste 12%.

Factorul de echilibru: „piața” nu „B.N.R.”. A scăzut, deci, oferta (s-a vîndut mult şi chiar se amînă vînzările în nădejdea unor creşteri şi mai mari), dar a scăzut şi cererea, pe fondul unei atitudini mai rezervate şi mai realiste a cumpărătorilor. S-a făcut caz de restrîngerea accesului la creditul ipotecar, invocîndu-se unele „norme B.N.R.” introduse recent, dar efectele acestora s-au dovedit, în cele din urmă, minore şi mai degrabă zgomotul public şi campania alarmistă au creat un gen de descurajare apriorică în rîndul solicitanților potențiali de credit. Aşadar, nu „normele B.N.R.” ci piața propriu-zisă a oprit „furtuna de pe piața de apartamente”, definită azi de apariția unui cumpărător mai prudent şi mai calculat care învață să studieze şi alternative uneori mai interesante decît oferta întîlnită şi „prea scumpă”.

„Casele convenabile” - o alternativă. Previziunile ce indicau o creştere a interesului pentru „casele convenabile” încep să se adeverească deşi această opțiune abia se configurează, rămînînd să se constate ulterior dacă piața va fi inflamată în viitor sau nu. Argumentul prețului, comparabil deja cu acela al unui apartament de două sau trei camere într-un cartier, ca şi visul tradițional al „casei pe pămînt”, explică acest proces aflat într-un punct încă incipient care se traduce printr-o creştere a cererii mai ales pentru cartiere cum ar fi Bucureştii Noi, Colentina, Regie, 1 Mai ori pentru enclave prea puțin cunoscute (exemple: străzile: Aristia, Dardée, dr. Rațiu, în preajma Gării de Nord). În mod paradoxal, această situație va aduce şi o cunoaştere mai aprofundată a oraşului şi ar putea contribui la o echilibrare chiar a interesului pentru toate „zonele” care merită cu adevărat să fie valorificate, cunoscute de un consultant imobiliar competent.

Chiriile „scad” şi „nu scad”! Şi în materie de valori de chirie se lucrează cu procente ce trebuie explicate. Astăzi, sunt voci ce estimează scăderi pentru chirii de 5-15% fără a se face însă precizări asupra segmentului expus şi studiat. O anumită scădere la chiria de apartamente de bloc trebuia să se producă fiindcă, apărînd creditul ipotecar şi întărindu-se, se preferă cumpărarea pe credit cu rata la nivel de chirie decît închirierea pură şi simplă, care înseamna, în final, bani pierduți. Dar pe acest nivel de prețuri, (supranumit „apartamente de bloc”) informația este relativ opacă şi statistica este în suferință. În Bucureşti, mai bine de 40% din închirierile de bloc se produc într-o zonă necontrolabilă („neagră” sau „gri”), cu banii plătiți „în mînă”, direct între proprietar şi chiriaş, completată adeseori de o atitudine discreționară a proprietarilor care nu încheie contract

pentru a nu se fiscaliza. Nicăieri nu se înregistrează nimic iar estimarile devin, statistic vorbind, fără conținut precis.

Abia atunci cînd, la un „etaj” aflat mai sus (adică „apartamentele în zone centrale, pentru locuință”, unde se plătesc 300-1000 EURO/lunar), apar companiile în calitate de plătitor, necesitatea de a se înregistra plățile face contractele să existe şi banii să se evidențieze. Aici, bineînțeles, s-ar putea nota o anumită evoluție, dar piața este, în general, stabilă şi nu dă semne că s-ar modifica în viitor.

Cum însă chiriile nu înseamnă doar locuință, rezultă că anumite disociații trebuie făcute. Nu scad, în schimb, chiriile pentru birouri (fiindca nu mai au unde să mai scadă atît timp cît, în patru ani, s-au diminuat de două ori şi jumătate), pentru spații comerciale şi depozite şi chiar şi pentru reşedinte speciale, utilizate de corp diplomatic şi personal de rang înalt din companii internaționale.

Astfel încît se poate susține că, de fapt, chiriile scad (pe un segment unde nu avem decît date parțiale şi nu se poate cunoaşte „cît” şi „pînă cînd”) şi nu scad (pe segmente tradițional stabile).

„Luxul” ca termen limitat. În ciuda impresiei de dinamism, ce se şi întreține uneori într-o manieră propagandistică, sînt segmente de piață imobiliară care, într-un interval mediu, ar putea să se dezvolte mai lent şi ulterior chiar este posibil să fie obligate la un tratament de congelare. Astăzi aparent foarte căutate, cartierele de vile (supranumite „parcuri rezidențiale”) ar putea mîine să se „consume” ca ofertă, epuizînd un potențial totuşi limitat de cumpărători, nefiind exclusă chiar o creştere a „standardelor” de cerere şi o atitudine mai pretențioasă decît cea de azi.

Nu doar numărul definit de cumpărători posibili ci şi concurența în evidentă creştere va complica această piață, ieri foarte promițătoare. Mulțimea de „promotori” noi şi de proiecte ce răsar în toate zonele ce ar putea interesa, sparge un gen de monopol ce se crease anterior şi care mîine va fi doar o amintire. Nu-i exclus ca, nu prea tîrziu, însăşi modul de viață propus de acestea (parc „închis”, cu acces supravegheat şi „bodyguarzi la poartă”) să devină o piedică în calea altui mod de viață, mai liber şi cu mai multă intimitate decît se profilează acum în aceste „kibbutzuri de lux”.

„Terenurile” - plasamentul preferat. Impresia curentă, ce se evocă adeseori, arată o creştere masivă „a cererii de terenuri” şi, deci, majorări de preț, care, uneori, s-ar traduce în procente impresionante. Şi în acest caz, realitatea nu este aceasta. „Terenul scump” apare acolo unde oferta este atît de redusă iar cererea încă suficient de ridicată încît „se dă cît se cere” (Cartierul Primăverii, Dorobanți, Kiseleff, Domenii) dar acesta nu-i nici pe departe un fenomen general. În zona, dezgustător de murdară căci este un şantier ce se va extinde pe încă 4-5 ani, din Şoseaua Nordului, prețul este deja plafonat şi nu mai poate urca spectaculos. În

schimb, apar diverse alternative, una mai nejustificată decît alta (Străuleşti, Vatra Nouă, Şos. Jandarmeriei etc.) unde, chiar dacă oferta este mai accesibilă (dar în nici un caz ieftină) caracterul de maidan ori de cîmp întins, cu viitor incert, este vădit.

Dar sentimentul de presiune pe piața de terenuri are o explicație, fiindcă în această materie cumpărarea este preponderent sezonieră: teren se cumpără toamna şi iarna, rar către începutul primăverii, din rațiuni de ciclu de construcție (proiect, autorizații, organizare de şantier). În acest sezon, prețurile tind să crească apoi revin la cotele fireşti iar cei ce nu cunosc aceste mici amănunte pot „juca" greşit la o bursă cu inflamare periodică.

Dinamică şi în creştere de volum, achiziția de terenuri în suburbii se menține la un nivel constant de interes iar speculatorii vor studia atent evoluțiile pe acest segment de unde s-ar putea scoate profituri deloc neglijabile dacă se vor face plasamente cînd şi unde trebuie.

„Vile vechi" şi „palate" - aspectuos dar intangibil. Vedeta anilor '90, „vila veche" se prezintă azi în descreştere de interes între altele şi datorită costurilor finale ridicate, ce rezultă după reparații cu grad considerabil de dificultate. Nici speculatorii nu mai privesc cu atenție această temă întrucît re-vînzările din această categorie de obiective prezintă deja un risc ce nu se însuşeşte. Este, totuşi, o piață stabilă dar o piață de cunoscători şi de „degustători" care nu va dispărea dar îşi va atinge un minim de valori abia peste doi-trei ani cînd, prin încheierea redobîndirilor, piața va fi saturată de ofertă diversă, aproximativă, totuşi, sub raportul conservării şi nedeslușită, în mare parte, ca „folosință".

Rarissime acum şapte-opt ani, „palatele" ce au pătruns pe piața imobiliară în ultimii cîțiva ani sînt aspectuoase dar, deşi unele renovate perfect, aproape intangibile. Nu doar prețul (ce depăşeşte în mod curent 1.000.000 EURO) împiedică o decizie mai rapidă ci uneori chiar şi organizarea spațiului interior, considerată „depăşită" şi nepractică de cumpărători, mulți „oameni noi". Cumpărătorul străin, care găseşte în acestea farmec şi ținută, dar reclamă prețul nejustificat, este „aspiratorul principal de palate".

Supermarketurile - „perla coroanei" în imobiliar. Marile investiții cu caracter de spectacol public nu se mai manifestă însă acolo unde, de obicei, sînt semnalate în mod greşit. Vitală şi generatoare de bani mulți (adeseori în marginea corectitudinii fiscale) rămîne construcția de blocuri de apartamente de lux ce răsar în zone tradiționale ce ar fi trebuit protejate mai organizat de către municipalitate şi care îşi „schimbă fața" nu întotdeauna cu efect pozitiv. Aici vedete rămîn Parcul Jianu (aşa-zisul „Cartier al Primăverii"), Parcul Domenii, axa Dorobanți şi zonele învecinate simetric, dar şi străzile ultracentrale altădată liniştite ce au devenit un şantier interminabil (Clucerului, Popa Savu, Puțul lui Zamfir). Afacerea construcției de hoteluri devine extrem de atrăgătoare în Bucureşti şi se dezvoltă spectaculos în anii 2003-2005 dar nu-i exclusă ipoteza

unor investiții prea numeroase față de o cerere totuşi limitată, ce ar putea conduce la eşecuri de felul celor (ascunse bine, totuşi) în investiția în blocuri de birouri.

Şocantă prin volum şi rapiditate în a finaliza este, în chip incontestabil, investiția în superrmarketuri care deține supremația în materie de dinamism şi nu dă semne că, în acest an, se va tempera. Aceasta este, deocamdată, Perla Coroanei în materie de imobiliar.

„Casa de vacanță” - prognoza imobiliară 2004

Un alt mod de viață. În prea multe rînduri, din păcate, ideea de „casă de vacanță” este legată de noțiunile de „lux”, „bogăție” şi, bineînțeles, „risipă” dar această apropiere nu este întemeiată. În alte părți, unde societatea este mai aşezată şi ştie nu doar să trăiască echilibrat ci şi să-şi cultive tradiția, „casa de vacanță” intră în ordinea firească şi nu constituie extravaganță. Evident şi aici normalul se va impune căci, la drept vorbind, un alt mod de viață, mai sănătos, se prefigurează şi se va impune. De fapt, fără a se modifica zgomotos, piața „casei de vacanță” (unde intră categorii diverse dar şi investiții şi plasamente ingenioase, cînd se ştie cum să se facă) are dinamism, „agitație” pozitivă şi direcții ce se văd mai puțin şocant dar cu claritate de către cei ce disting „în infraroşul economic”.

Şi aci, ca şi în alte situații, ne-am gîndit să facem publice calculele ce au rezultat din statistică şi observație de piață, creînd o prognoză pe interval definit, care, la rîndul ei, se va putea compara la sfîrşitul anului viitor cu procesele consumate.

Evoluțiile pe piața „casei de vacanță” şi a investițiilor în „case de vacanță” sînt, şi pentru 2004, suficient de stabile şi de diversificate, arătînd continuarea unor procese începute deja. Dinamism relativ se observă în toate categoriile, bineînțeles cu diferențe inevitabile atît în valori absolute cît şi în „rulaj”. Vînzările de case țărăneşti sînt, în continuare, excedentare la nivel de ofertă (aproape toate regiunile cunosc acest gen de ofertă ieftină şi utilizabilă fără costuri ridicate) iar cumpărătorii încep să înțeleagă avantajele unei astfel de achiziții care, în medie, se poate face la valori între 2.500-4.000 EURO. În stațiunile situate „la deal” oferta este ridicată, în continuare, dar şi cererea se majorează datorită prețurilor accesibile. Diagnostic: piață foarte activă. În stațiunile de munte, oferta stagnează dar cererea este în creştere, ceea ce va crea o atitudine de bursă cu ofertă deficitară şi în anul viitor. În stațiunile situate în regiuni de deal oferta de „vile” (imobile mai aspectuoase) rămîne ridicată deşi cererea s-a plafonat deja. Dezechilibrată va fi, ca şi pînă acum, vînzarea de terenuri în stațiuni de deal şi de munte unde, la ofertă în creştere, cererea stagnează iar decizia de achiziție se face selectiv.

Pentru litoral, caracterul sezonier al utilizării sau exploatării creiază unele dezechilibre. Se preferă, de exemplu (şi cumpărătorii o cer) casele „normale” dar oferta este, în continuare scăzută. „Vilele” se cer dar se şi oferă, piața fiind, pe

ansamblu, dinamică. Şi terenurile se vînd şi se cumpără „bine”, cu echilibru între cerere şi ofertă.

În hotelărie, pentru litoral, piața stagnează (ofertă puțină, cerere rezervată), oferta fiind redusă şi în ce priveşte hotelurile de la munte, mai solicitate însă la cumpărare, deoarece se exploatează continuu. Stagnează şi piața de „moteluri”, în vreme ce „pensiunile” se oferă puțin dar se cer mult, aceasta fiind, de fapt, una din investițiile cele mai interesante în acest domeniu, ca şi cele în case utilizate pentru agroturism. În creştere - investiția în vile de lux în stațiuni montane supracotate; stagnează încă hotelăria.

Privitor la ariile cu tradiție vacanțieră, inclusiv stațiuni şi localități cu notorietate, evoluțiile sunt, în linii generale, stabile. Sinaia va cunoaşte aceeaşi dinamică echilibrată cu uşoare tendințe de intensificare, situație aproape generală pe Valea Prahovei unde Predeal, Buşteni şi Azuga cunosc creşteri lente dar continue. Stabilitate cu tendința de stagnare la Poiana Braşov, zona care începe să devină „închisă”. Aceeaşi stabilitate cu dinamică redusă în mica localitate Cornu. În schimb, Breaza va cunoaşte o creştere însemnată începînd să fie redescoperită datorită, în special, prețurilor extrem de scăzute comparativ cu alte stațiuni. Aceeaşi mişcare ascendentă va începe să se observe şi în Ceahlău unde abia acum apar investiții şi programe cu pondere. Litoralul va înregistra evoluții constante, în continuarea direcțiilor deja existente. Mamaia, o stațiune renascută în ultimii trei ani, păstrează tendințele de creştere traduse prin majorări continue de prețuri, în special de terenuri. Stabilitate şi creştere treptată se vor observa, ca şi în perioade anterioare, la Mangalia şi Costineşti. În schimb, Eforie Nord (arie constituită) rămîne stabilă ca şi Vama Veche, a cărei stabilitate înseamnă, în principal, o stagnare într-un proiect indecis (ca şi Sulina, de altfel). Abia în următorii doi-trei ani vor putea apărea mari proiecte care, dacă se vor concretiza către sfîrşitul acestui deceniu, vor produce schimbări de pondere în zona Mării Negre.

Pe ansamblu, nu apar nicăieri procese noi ori modificări spectaculoase dar evoluția rămîne continuă, lentă şi cunoaşte diversificări tematice (accentul pe exploatarea prin pensiuni, interes pentru case țărăneşti etc.), prevăzute în perioada anterioară.

„Casa de vacanță” - primăvara 2004 studiu de etapă

Deşi cu aparență calmă şi desfăşurări lente, „imobiliarul vacanțier” începe să-şi dezvăluie evoluții ce tind să modifice echilibrul relativ ce se constata anterior. Dar aspectul de ansamblu nu se schimbă şi este cu desăvîrşire improbabil să se înregistreze aici febricitări masive ori inflamare de bursă de felul celor din zonele urbane, din 2003. Explicația este simplă, la drept vorbind. Aceasta este o piață de proporții mari unde tendința speculativă ce ar apărea într-o regiune definită atrage de îndată alternativa mai convenabilă şi chiar ieftină ce se oferă în apropiere, uneori cu avantaje mai mari, ce se observă repede. Astfel

de fenomene s-au produs deja şi noile regiuni turistice îşi au originea în astfel de căutări de pitoresc cu bani puţini.

Totuşi anumite convulsii prea puţin întrevăzute până azi se produseră în perioade anterioare şi acum abia se pot defini corespunzător. Sînt, de fapt, fenomene previzibile ce trebuiau să apară cîndva, surprinzătoare fiind doar evidenţierea lor de-acum, poate prea de tot repede.

Momentul este definit de recesiunea speculaţiilor cu vile noi în staţiuni de notorietate, de fapt o piaţă „îngheţată”, ce se va „prăbuşi” curînd. Către sfîrşitul anilor 90 speculatorii inteligenţi construiau pe terenuri cumpărate destul de convenabil una, două şi chiar trei vile în acelaşi timp, bineînţeles, în condiţii aproximative şi „în regie proprie”, străveche practică de evaziune fiscală, asupra căreia, şi aici, dar şi în oraşe Stăpînirea „a închis ochii” în mod vinovat. Către final, acestea se vindeau, adeseori fără a se încheia etapa de finisaje unde cumpărătorul - de regulă, un „om nou” cu vanitate şi buzunare pline - trebuia să aibă păreri şi decizii. Această afacere s-a dezvoltat şi a creat modele, deci şi concurenţă (atracţia degetelor pline de miere fiind contagioasă) însă, deopotrivă, şi o îngustare a numărului de amatori dispuşi să plătească oricît pentru orice. Astăzi cei care mai construiesc „vile de lux” sînt din ce în ce mai puţini iar migraţia celor mai îndrăzneţi către construcţia de pensiuni ce s-ar vinde unor personaje cu interes pentru această activitate este încă prematură şi îi va face să piardă destui bani.

În staţiuni mai mari au căutare casele convenabile, în general de o relativă vechime, cu teren redus şi încăperi în număr mic, esenţiale fiind preţul şi ideea de casă în staţiune. Aproape în fiecare oraş de oareşicare însemnătate balneară ori turistică există o bandă de preţ asemănătoare celei radio, ce trebuie identificată spre a cumpăra „bine” şi repede căci acest gen de ofertă nu are nici un fel de inerţie şi se vinde fără multe deliberări. Inerţie, şi încă un grad înalt, au ceea ce se cheamă „imobile de prestigiu”, de obicei vile de familie de mare burghezie ori de boierime interbelică, uneori mici palate montane cu un aspect monumental şi care, redobîndite acum, sunt „afacerea vieţii”. Preţuri imense, posibile costuri ulterioare şi mai împovărătoare - iată argumente realiste ce îndepărtează pe „omul ce visează la condiţia de castelan”. Abia poate că „poimîine” va fi posibil a se urni din loc această adevărată piatră de moară, luxoasă ce-i drept, care ar putea incita pe străinul extravagant, capabil să plătească ceea ce aici nu se înţelege şi nu se preferă. „Străinii” - mai orientaţi adesea decît „omul nou” român - vor fi clienţii pieţii de vînzări de conace, astăzi atît de dispreţuită de localnicii îmbogăţiţi, ce se uită cu mirare la preţurile oricum deplorabile (30.000-50.0000 dolari americani) ce s-ar plăti pentru asemenea „vechituri”.

„Localnicii” cumpără însă terenuri în regiuni diverse căci preţul scăzut le satisface dorinţa de grandoare în definirea de suprafaţă întinsă unde poate clădi,

pornind de la firul ierbii, propria „vilă” ce îi mulţumeşte orgoliul. Bineînţeles, „teren” cumpără toată lumea lucidă căci oriunde este peisaj măcar plăcut şi acces lesnicios se va putea face cîndva o investiţie convenabilă. Convenabile în imediat sînt însă „casele ţărăneşti”, al căror preţ uimeşte în anumite regiuni prin modestia neaşteptată dar sînt încă prea puţini cei capabili să se documenteze în această direcţie şi să înfrîngă prejudecăţi ce nu au cine ştie ce temei. Aceasta rămîne, însă, şi pentru „mîine” afacerea mică de recomandat.

În materie de investiţii „pe un picior mai mare”, nu sînt modificări şi nici elemente care să încurajeze în mod simţitor. Aici investiţia comercială, cea mai dinamică astăzi şi, probabil, şi mîine, este nulă căci supermarketul este o noţiune inteligibilă în oraşe şi depinde de numărul de cumpărători. Nu există, decît pe hîrtie dar nimic în concret, „parcuri de distracţii” şi abia peste cîţiva ani de-abia s-ar putea evidenţia unele mişcări în această ordine de idei. Investiţia tipică rămîne încă hotelul ce prezintă inconveniente diverse, ce reţine pe gînduri mai mult decît în alte regiuni pe plasatorul de bani. O „piaţă de pensiuni” ce s-ar fi putut constitui mai devreme rămîne un deziderat astăzi dar probabil că mîine ar putea să se dezvolte mulţumitor.

„Piaţa” rămîne definită de „casa de vacanţă” privată, de fapt o expresie a noii mentalităţi ce arată voinţă de echilibru moral şi o reîntoarcere la valori tradiţionale, estompate o vreme dar încă vii.

Lumini în perdele de fum

Cînd, spre sfîrşitul lui 2003, am hotărît să publicăm un raport de prognoză de piaţă imobiliară pentru anul ce urma, eram încredinţat că acesta va folosi şi, deci, nul lucrasem în zadar. Însă efectul a fost mai profund decît se anticipase iar ceea ce s-a numit Raportul SGA - România pentru anul 2004, deveni, pentru cîteva săptămîni, cel mai comentat document economic de început de an. De fapt, era cu neputinţă să fie altfel căci viziunea temperată, observaţiile precise ce vehiculau semnificaţie socială, decisivă, de fapt, într-o „piaţă polarizată” cum este „imobiliarul” aici ca şi documentaţia adunată în mod laborios şi specializat erau argumente solide ce şi-au confirmat penetraţia. Unele concluzii încep încă de acum să se verifice în evoluţii nu prea dificil de anticipat şi, la drept vorbind, nu-i exclus ca să avem, în final, confirmări cu un procent înalt, aproape chiar de totalitate.

Dar într-un mediu dezordonat şi aproape misticoid, unde răsar cele mai stranii şi insolite legende şi unde modul uşuratec în a se exprima este frecvent deşi caragialesc, astfel de documente analitice şi moderate plac şi interesează doar pe aceia care nu confundă „interesantul” cu „senzaţionalul”. Căci atîta vreme cît piaţa imobiliară este o lume ce vehiculează bani mulţi şi unde se poate cîştiga dar se poate şi pierde, adeseori tot atît de uşor, senzaţionalul şi propagandisticul nu creează perspectivă stabilă ci confuzie şi ambiguitate, lăsînd peste realităţi perdele de fum ce adăpostesc personagii ce acţionează gangstereşte

în lumina puțină. La noi, cu cît apar fenomene mai intemperate ce cresc temperatura unui domeniu, cu atît se nasc ipoteze, basme şi fandacsie, ce acoperă faptele şi împiedică privirea să pătrundă mai departe de versiunea interesată. O verificare continuă de procese în curs şi o foaie de temperatură luată constant asupra fenomenelor ce se produc se recomandă şi trebuie înfăptuite.

A CÎŞTIGA: DAR PENTRU CE?

Cînd încheiasem aceste eseuri şi le pregăteam pentru tipar, cineva mă întrebă dacă ele conțin doar teorie ori am aplicat învățămintele şi în practică, vreodată, ca „să cîştig". Întrebarea m-a lăsat pe gînduri căci, în accepțiunea mea, nu-i esențial a cîştiga în sine ci a cîştiga cu un scop util şi creator de valori. Bineînțeles, ca orice om socotit, nu am lăsat banii să se irosească şi m-am orientat inevitabil către achiziția de proprietăți.

Privite de sus, acestea valorează mult, poate chiar mai mult decît cred. Sînt, însă, investiții la rece, făcute cînd trebuie şi cum trebuie, întrucît aceasta este meseria. Dar miza majoră nu am aşezat-o aici ci în acel imponderabil unde se văd, la drept vorbind, altfel de valori ce arată cum şi pentru ce trăim: locurile ce ne de definesc.

În materie de reşedință, cred că am procedat chibzuit şi cu prudență. Fiindcă locuiam într-o vilă splendidă ce se bănuia că ar fi fost naționalizată cîndva, nu m-am înghesuit s-o cumpăr după „legea chiriaşilor", aşa cum au făcut alții, greşind poate prin precipitație. Socotind că o atitudine rezervată este mai înțeleaptă, am aşteptat să se încheie isteria revendicărilor şi cînd, la o vreme, apăru şi un redobîndi-tor plauzibil, dar inteligent şi pragmatic, dornic să vîndă şi să nu se deranjeze din America, unde locuia, am cumpărat „în prețul pieții" considerînd, în tot acest timp, că liniştea alor mei, şi a mea, chiar, valorează mai mult şi este, de fapt, esențială.

„O casă de țeară", precum boierii de altădată ce locuiau la moşie în cursul verilor toride, nu am ajuns să am pînă azi deşi s-a nimerit să cumpărăm cîteva terenuri la Corbeanca, unul chiar în „Paradisul verde", unde, probabil, că ne vom învrednici să ne aşezăm curînd casa de lîngă oraş, reşedința alternativă, de fapt o alegere inteligentă ce se va „întări", ca valoare, poimîine.

Bineînțeles, mi-aş fi dorit şi o casă la mare dar, din păcate, n-a fost să fie pînă azi, poate şi din indecizie dar mai curînd dintr-un fel de incompatibilitate între ceea ce se oferă şi modul meu de a înțelege lumea, mai puțin modern şi deloc monden, atitudine de intelectual ce şi-ar fi dorit alte vremuri şi alt timp. Într-o vreme, mă hotărîsem să prospectez o cumpărătură la Sulina dar mi-am dat seama că acesta nu-i decît un capriciu şi un accident de memorie afectivă căci faleza Dunării, ce văzusem, odinioară, prin anii '70 din secolul trecut, pustie, curată şi strălucind straniu în lumina amiezii de Orient fantast, îmi rămase în minte şi „lucra" intermitent dar profund. Dar văzînd că ar fi mai uşor să ajung la

Veneția decît în Răsăritul extrem al României, am renunțat deocamdată şi bine am făcut. Astăzi mi-aş dori numai o vilă veche, „burgheză”, cu ținută şi istorie, pe la Eforie şi obligatoriu în apropiere de faleză căci vederea mării de la fereastră nu se poate compara, prin gradul de reverie ce transportă şi extrage din contingent, cu nimic.

Nu am năzuit, nici altădată şi nici astăzi, la o casă în străinătate, deşi, asemeni bancherului ce manevrează bani impersonali, „mi-au trecut prin mînă”, arătîndu-le la vînzare, tot felul de clădiri aspectuoase în Portugalia, Spania şi America. Într-un rînd chiar, îmi făcusem socoteala „cît ar face”, ca efort, să contractez, bineînțeles ca afacere, o „vileta” la Atlantic de o frumusețe „mediteraneeană”, în arhitectură cu ecou maur şi culori de var monahal; dar n-a fost decît un calcul steril şi un gînd abstract. Doar printr-o întîmplare am ajuns să tratez, „în final”, cu cîteva luni înainte de anul 2000, cumpărarea unei „proprietăți” în Franța şi eşecul mi-a dat un sentiment de amărăciune, ca să zic aşa „profesională”, căci reacționasem prea lent şi fără fler la o propunere excelentă, atît ca preț cît şi ca extensiune. Era, la drept vorbind, o casă de țară, cu hambar, foste grajduri şi grădină de oareşicare vechime, înconjurată de o fîneață pe coline scunde, de mai multe hectare.

Dar, de fapt, nu ar fi fost decît o simplă extravaganță. Căci aceasta, dacă ar fi fost să fie, nu putea înlocui casa mea de la munte, ce se întîmplase să o cumpăr pe Ceahlău, într-un început de primăvară, de altădată. Aceasta rămîne locul meu pe Pămînt Căci în această viață unde nu banii ci sensul vieții senine şi împăcate face totul ireductibil, a găsi ceea ce ți se potriveşte este lamura şi esența. Acolo este cerul cel mai limpede şi bolta nopții cu cele mai multe stele de pe Pămînt; acolo am văzut cel mai frumos, irepetabil şi misterios curcubeu din viața mea şi acolo sufletul meu va rămîne veşnic pînă cînd „plinitu-s-a vremea” şi timpurile se vor sfîrşi.

5 Ma 2004

CUPRINS